كن خبيرًا في الدلائل غير اللفظية!

كتـــاب

كـل شـيء® عن لغة الجسد

اكتشف الكذابين في المنزل والعمل

أتقن فن إجراء مقابلات العمل وأثر إعجاب مديرك

اقرأ الإشارات الرومانسية، الإيجابية والسلبية على حد سواء

ترجم الدلائل غير اللفظية الخاصة بالثقافات الأخرى

النجاح في العمل، والحب، والحياة - تحدَّث بدون أن تنطق بكلمة!

شيلي هاجن

مراجعة فنية بواسطة د. جوزيف أي. ديفيتو

كتاب كل شيء
عن لغة الجسد

كتاب

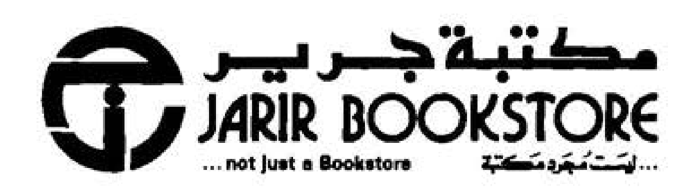
كل شيء®

عن لغة الجسد

النجاح في العمل، والحب، والحياة- تحدث بدون أن تنطق بكلمة!

شيلي هاجن

مراجعة فنية بواسطة د. جوزيف أي. ديفيتو



للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٧

THE EVERYTHING® Body Language BOOK

2ND EDITION

Succeed in work, love, and life — all without saying a word!

SHELLY HAGEN

Technical Review by Joseph A. DeVito, PhD

كتاب

(كل شيء®
عن لغة الجسد)

الطبعة الثانية

عزيزي القارئ،

لقد كنت محظوظة جدًّا خلال مسيرتي المهنية حيث عملت مع أشخاص رائعين، وعلى درجة عالية من الذكاء والمعرفة، وبين الحين والآخر يطلب مني أحد الأشخاص أن أحدد العمل الأقرب إلى قلبي، وبدون تردد أجيب بأنه هذا *الكتاب*، وبمجرد أن أخبره بذلك، أجده على الفور يريد أن يعرف كل ما أعرفه ويسألني: "كيف يمكنني أن أجعل رئيسي في العمل معجبًا بي؟"، أو "كيف أعرف إن كان خطيبي يكذب عليَّ؟"؛ وحيث إني أسعد بأن أشارك الآخرين فيما تعلمت، فإنني أيضًا حريصة على أن أخبر كل من يهمهم الأمر بأن عليهم جعل تعلُّم وسائل التواصل غير اللفظية أولوية في حياتهم.

الأمر الأهم المتعلق بتعلم لغة الجسد، أنها تفيد الناس، بكل ما تحمله الكلمة من معانٍ في جميع تعاملاتهم الشخصية، في أي يوم وفي أي وقت. ليس من شأن تعلُّم الأساسيات أن يحسن الطريقة التي يراك الناس بها فحسب، بل يمكنه أن يغير أيضًا من الطريقة التي يتفاعلون بها معك، ويمكن للنتائج المترتبة على ذلك أن تحسن من جميع جوانب حياتك وتؤثر فيها؛ من العمل إلى العلاقات الشخصية وحتى إلى المبلغ الذي تدفعه لشراء سيارة جديدة.

تم تحديث المعلومات الواردة في هذا الكتاب لتتناسب مع ظروف العصر، وما عليك إلا أن تبدأ بتطبيقها والانتفاع بها!

شيلي هاجن

مرحبًا بك في سلسلة كتب كل شيء®

تقدم لك هذه الكتب المفيدة والسهلة كل ما تحتاج إليـه لتنجـز مشروعًـا صعبًـا، أو لتكتسـب هوايـة جديـدة، أو لتستوعـب موضوعًا مثيـرًا، أو لتستعد لاختبـار، أو حتـى لتدرس مـن جديد شيئًـا تعلمته عندما كنـت في المدرسة ولكنـك نسيته منذ ذلك الحين.

يمكنك أن تختار أن تقرأ كتابًا من هذه السلسلة من الغلاف إلى الغـلاف، أو أن تختار فقط المعلومات التي تريـد أن تعرفها من الاختيـارات الأربعة التي نقدمها لك، وهي: الأسئلة، والحقائق، والتنبيهات، والأساسيات.

إننا نقدم لك كل ما تحتاج إلى معرفته عن هذا الموضوع مع إضفاء الكثير من المرح عليه.

سؤال

الأسئلة: إجابات عن الأسئلة الشائعة

حقيقة

الحقائق: بعض المعلومات المهمة

تنبيه

التنبيهات: إنذارات عاجلة

قاعدة

الأساسيات: نصائح سريعة مفيدة

المحتويات

شكر وتقدير

كل كتاب يصدر هو نتيجة لجهود فريق عمل كامل؛ ولذلك أوجه جزيل الشكر إلى:

كاتلين لاكوبو، من مؤسسة بوكيندس لإعادتي إلى مشروعي المفضل مرة أخرى؛

كيت باورز، من مؤسسة آدامز للإعلام، على شخصيتك الودودة التي ظهرت في كل رد على رسائلي الإلكترونية؛

عائلتي، الرجال الذين يقدّرون عملي حتى إن تأخر العشاء بسببه.

الدلالات العشر الأشهر التي تشير إلى تحدثك مع شخص يكذب

١ اتساع العينين

٢. احمرار الوجه

٣. أن يلمس الشخص جسده مثل (أن يلمس أنفه أو يفرك مؤخرة عنقه)

٤. انعدام التواصل البصري

٥. التواصل البصري المبالغ فيه أو المستمر

٦. أن يطرف الشخص بعينيه بشكل مفرط

٧. أن يبعد الشخص جسده عن الشخص الذي يوجه له اتهامًا

٨. إخفاء اليدين

٩. عض الشفاه أو تغطية الفم

١٠ تحريك الذراعين أو الساقين بشكل مبالغ فيه

مقدمة

تخيل عالمًا لا يُساء فيه فهمك أبدًا، حيث لا ترسل أو تستقبل أية رسائل مشوشة أبدًا، وحيث لن تضطر إلى أن تعود لتقول: "مهلًا، هذا ليس ما عنيته"

يعتبر بعض الأشخاص لغة الجسد ترفًا، شيئًا سيتعلمونه عندما يتوافر لهم الوقت لذلك، وعلى الأرجح سيفاجأ هؤلاء الأشخاص أنفسهم عندما يعلمون أن الخبراء يُقدرون أن حوالي ثلثي عملية التواصل تكون غير شفهية، (الأمر الذي يجعل من لغة الجسد ضرورية أكثر، أليس كذلك؟). ولذلك، عندما تتحدث مع شخص ما، فأنت لا تعمل على فهم ما يقوله فحسب، بل تستوعب أيضًا كل حركاته تلقائيًا، وإن كانت أفعاله تتماشى مع كلماته، فإنك على الأرجح ستقرر تلقائيًا أيضًا أن ذلك الشخص صادق، وإن شعرت بأن ما يقوله لا يتفق مع حركاته، فأنت على الأرجح ستتعامل مع هذا الشخص بحذر، وربما دون أن تدرك السبب.

أغلب الناس يريدون أن يتعلموا عن لغة الجسد من أجل حدث معين في حياتهم مثل مقابلة عمل أو أول لقاء تعارف من أجل الزواج أو حتى لقلب الطاولة على كاذب كبير؛ ولكن ما ستتعلمه عن التواصل غير الشفهي يمكن استخدامه في جميع أنواع المواقف، سواء في العمل أو في المدرسة أو في تعاملك مع جيرانك. وإنه لشيء جيد أن تعرف كيف تبهر الناس بكلماتك، ولكن تدعيم هذه الكلمات بالإشارات غير المنطوقة المناسبة يوصل رسالتك وكذلك شخصيتك بوضوح للناس من حولك.

من شأن قراءة لغة الجسد أن تساعدك على أن تعرف كيف تتصرف في كل المواقف تقريبًا حين تشعر بأنك بحاجة لمفتاح أو دليل لفهم نوايا الشخص الآخر، فانظر إلى المعلومات الموجودة في هذا الكتاب على أنها المفتاح الخاص بك فيما يتعلق بفك شفرات العلاقات بين الأشخاص. ستقرأ في صفحات هذا الكتاب عن كل جزء من أجزاء الجسم وإشارات اللاوعي المخبأة فيها، وبالإضافة إلى ذلك، سنقدم لك بعض السيناريوهات المختلفة التي تحمل معرفة جوهرية عن المعاني التي تختفي خلف الحركات الجسدية ما سيمنحك أفضلية كبرى ويقلل من ضغوطك الحياتية بشكل كبير.

لـذا، كن مستعـدًا: سيتعجب أصدقـاؤك وعائلتك من ثقتك الجديـدة بنفسك وقدرتك على التعامـل مع الأشخاص الذين يسببـون لك الإحباط، وعلى الرغم مـن أن ذلك قد يكون مغريًا، فإنـه لا يجب عليـك أن تحتفظ بالسر لنفسك - بل دعهم يعلموا أن أي شخص يمكنه أن يتطرق إلى أدق تفاصيل السلوك البشري عبر قراءة الإشارات غير الشفهية. لا تقف مكانك عابسًا وزامًا شفتيـك (كلتاهما علامة أكيدة على الارتباك وعدم التصديق)؛ فهذا ليس صحيحًا فحسب، بل إنه من الممكن جدًّا أن يحدث في حياتك الخاصة؛ ولذلك ابدأ وتعلم هذه المهارة المفيدة جدًّا؛ لأنك ستركل نفسك (علامة على الغضب) إن لم تفعل.

الفصل ١

تطور لغة الجسد

أصبحت تسمع طوال الوقت عن لغة الجسد من مصادر مختلفة، فعلى سبيل المثال، تزعم المجلات النسائية أنها تمتلك أسرار التواصل مع الرجال من دون التفوه بكلمة واحدة، وتقدم لك المواقع التجارية النصائح عن كيفية إبهار صاحب عملك المستقبلي أو عملائك، وتحاول المجلات العلمية في الوقت نفسه أن تفك رموز لغة الجسد، وأن تفرق بين الحقيقة والخيال؛ لذا... هل أي من وجهات النظر تلك صحيحة؟ وأين نشأ مفهوم التواصل غير الشفهي على أية حال؟ هذا الفصل سيلقي نظرة على بدايات دراسة لغة الجسد وأسبابها.

البقاء للأصلح

ليس من الغريب أن الناس استخدموا لغة الجسد منذ بدء الخليقة، ولكن منذ قرون، لم يفهم سوى عدد قليل فقط من الرجال والنساء مدى قوة الرسائل غير المنطوقة؛ حيث كانت لغة الجسد جزءًا مخادعًا من عملية التواصل، فقد كان الأزواج يشكون في أن هناك المزيد الذي تخفيه زوجاتهم بشأن موضوع معين يتحدثان فيه، ولكنهم لم يكونوا قادرين على التحديد الدقيق لما يُضاف لهذه المحادثات أو ما ينقص منها.

ما يراه القرد، يقلده

يعود الفضل في اكتشاف التواصل غير الشفهي إلى "تشارلز داروين" (١٨٠٩-١٨٨٢)، والذي يعود إليه الفضل أيضًا في بعض الاكتشافات العلمية الأخرى مثل ذلك المشروع الصغير الذي أسماه نظرية التطور.



حقيقة

اقترحت دراسة حديثة أن قراءة تلميحات الآخرين غير الشفهية قد تسبب الخوف، وتم عرض صور على المشاركين في الدراسة لأشخاص يظهر عليهم الخوف، وباستخدام تقنية التصوير بالرنين المغناطيسي على المشاركين، سجل الباحثون زيادة في نشاط جزء المخ المسئول عن الشعور بالخوف لدى المشاركين.

وعلى الرغم من أن "داروين" كان عالمًا عبقريًا، فإنه من الإنصاف أن نعرف كيفية وسبب تصديق الناس أن التلميحات أقوى تعبيرًا من الكلمات. عُد بالذاكرة إلى القرن التاسع عشر حيث كان ذلك مفهومًا جديدًا تمامًا، كما كان الناس في تلك الفترة بشكل عام أكثر تحفظًا ولم يكونوا يعبِّرون عن أنفسهم بشغف وعلانية كما يحدث اليوم؛ لذا... لِمَ قد يعتقد أي شخص أن فهم حركات الجسد هو مفتاح فهم السلوك البشري؟

تكمن الإجابة عن ذلك في عمل "داروين" الأول؛ حيث كان مهتمًا بالعثور على أية صلات متبقية بين البشر والحيوانات، وتمكن من ملاحظة بعض أوجه التشابه بين البشر والحيوانات في الطريقة التي يعبِّرون بها عن مشاعرهم من خلال تعابير الوجه. فعلى سبيل المثال، عندما يشعر الحيوان بالخوف، فإنه يتسمر تقريبًا في مكانه ويفتح عينيه على اتساعهما وتتسع فتحتا أنفه، ويفتح فمه قليلًا، وهذا هو رد الفعل التقليدي المعروف بالمواجهة أم الفرار؛ حيث يستعد

الحيـوان إمـا ليدافع عن نفسه أو ليهرب من المكان، ومن المثيـر للاهتمام أن البشر لديهم رد الفعل نفسه على الخوف الشديد - حيث تبدأ آلية المواجهة أم الفرار الخاصة بهم في العمل.

وبعد ذلك الربط الأولي بين سلوك البشر والحيوانات، لم يكن من الصعب على "داروين" أن يضع نظرية تقول إنه من خلال دراسة تصرفات الحيوانات، يمكنه أن يتعلم الكثير عن السلوك البشري، ومن هنا نشأت دراسة الإشارات غير الشفهية.

من يهتم بسلوك الحيوانات؟

من الجلي أن الحيوانات لا يمكنها التحدث، فهي تعتمد بشكل كامل تقريبًا على قراءة وتفسير أفعـال الضواري أو الفرائس حتى تبقى على قيد الحيـاة، أما البشر - فعلى النقيض - يعتقدون عادة أن عملية التواصل بأكملها تقريبًا تكون شفهية، ولكن على العكس من الحيوانات، يستخدم البشـر نوعيـن من أنواع التواصل خلال أي تعامل فيما بينهـم، فأنت تحرك جسدك وأنت تتكلم عادة بدون أن تفكر في ذلك، وعادة ما تبين هذه التحركات المعنى وراء الرسالة المنطوقة.

يقـدر بعض العلماء أن ثلث التواصل بين البشر يكـون شفهيًا، وإن تجاهلت لغة الجسد، فقد تفقـد بذلـك حوالي ثلثي ما يُقـال لك في أي موقف! ولكـن ذلك لن يهم كثيـرًا إن كانت كلمات الشخص وإيماءاته تتفق مع بعضها؛ ولكن ماذا سيحدث إن كانت الرسالة الشفهية تتعارض مع لغة الجسد (أو العكس). فعلى سبيل المثال، ماذا سيحدث لو:

- كان خطيبكِ يقول لكِ كلامًا معسولاً، ولكنه يتجنب التواصل البصري معك؟
- كان المحاسب ينقر بقدميه تحت المكتب وهو يخبرك بأن أموالك بخير وفي أمان؟
- كان زميلـك في العمـل يدعوك "صديقـي"؛ ولكنه يصافحك دائمًـا بطريقة مسيطرة موجهًا راحة يده نحو الأسفل في اتجاهك؟

ربما تفكر وتقول: "هذه التصرفات لا تعني شيئًا بحد ذاتها، وعليَّ أن أستمع إلى المزيد من تلـك المحادثة حتـى أستطيع أن أقرر". حسنًا ... ولكنك أغفلت لتوك بعض إشارات لغة الجسد التقليديـة الدالـة على السلوك البشري. من خلال ملاحظة هـذه الإشارات كعلامات تحذيرية، سيمكنـك أن تجنب نفسك الكثيـر من الحزن على المدى البعيد، ولا أعنـي بذلك أن تقوم فورًا بترك خطيبك/خطيبتـك المهملين أو محاسبك المتململ على الفور، ولكن ربما عليك أن تنتبه لكيفية تطور هذه العلاقة.



لا تتعلق لغة الجسد بتقديم رسائل واضحة على الدوام، حيث يستخدم الناس في بعض الأحيان إيماءات معينة لإخفاء مشاعرهم الحقيقية، ويعتبر غياب التواصل البصري والالتفات بعيدًا عن الشخص المتكلم، وإخفاء اليدين من الإشارات التي توضح أن هناك أشياء لا يقولها الشخص الذي تتحدث معه.

تعلم اللغة المميزة

تعتبر بعض أشكال التواصل غير الشفهي غريزية، أي أنها تظهر تلقائيًا في مواقف بعينها، ويمكن لأي شخص يشاهدك أن يفهم على الفور ما تقوله لغة جسدك؛ لأنه يشاركك الغرائز البدائية نفسها.

ذكرت في بداية هذا الفصل استجابة الجسد للخوف وأنواع الإشارات الجسدية التي قد تراها في شخص يمر بلحظة فزع شديد (عندما يطارده كلب على سبيل المثال، أو عندما يفقد السيطرة على سيارته)، وهذه الأنواع من الاستجابات مبرمجة مسبقًا في المخ. فعندما تكون خائفًا على حياتك، لن تتوقف لتقول لنفسك: "إن استطعت أن أجعل عينيَّ أكثر اتساعًا، فقد أستطيع أن أرى أي خطر يحيط بي، وإن بدأت أتنفس بسرعة أكبر قليلًا، فسأحتفظ بما يكفي من الأكسجين في جسدي لأكون مستعدًّا لأي عراك!". (وإن كنت تعرف شخصًا يخبر نفسه كيف يجب أن تكون ردة فعله على الخوف، فربما عليك أن تخاف قليلًا منه).

يتم اكتساب الكثير من إشارات لغة الجسد من خلال التفاعل مع الآخرين ومحاكاة ما تراه في التلفاز وفي الأفلام. وعندما تطبق هذه السلوكيات المكتسبة في كل ما تفعله في حياتك اليومية، ستجد أنها أصبحت مع الوقت طبيعة ثانية بالنسبة لك وستفعلها بتلقائية، وستستخدمها في هذه المرحلة بدون أن تبذل جهدًا واعيًا، وإليك بعض الأمثلة على إشارات لغة الجسد المكتسبة:

- أن ترمش بعينيك حين تنظر إلى خطيبك/خطيبتك (يجعلك ذلك تبدو بريئًا)
- المصافحة وراحة يدك نحو الأسفل في اتجاه الشخص الآخر (حركة آمرة مسيطرة)
- إمالة الرأس (تجعلك تبدو وديعًا ولا يوجد تهديد منك)
- اللمسات التي تحدث في الأوقات المناسبة (تجعلك تبدو ودودًا)
- التحديق إلى شخص أغضبك (حركة مسيطرة أخرى)
- توسيع العينين في أثناء المحادثة (يجعلك تبدو مهتمًا بموضوع الحديث)

وإن وجـدت نفسك تتـرك الاجتماعات باستمرار، أو تعود إلـى المنزل بعد موعد تعارف من أجـل الـزواج وبداخلك شعور ملح بأن الأمور ليست على ما يـرام، فأعد النظر في الرسائل التي ترسلهـا بصمـت إلى الآخرين، فقـد تجعل حركات جسدك رئيسك في العمـل أو شريك حياتك المحتمـل يعتقـد أنك عدائي تجاهه أو أنك غير مهتـم تمامًا بما يقوله لك؛ ولكن لحسن حظك، وعلى الرغم من أنك ربما تكون قد أرسلت بعض الرسائل الخاطئة، فإنه يمكنك أن تتعلم كيفية تصحيـح لغة جسـدك، وإن كنت لا تجعل الآخريـن يشعرون نحوك بأية مشاعـر على الإطلاق، فيمكنك أن تزيد من تعبيرك بلغة الجسد حتى يلاحظك الآخرون.

لغة الجسد الحديثة

بدأ "داروين" يدرس لغة الجسد في العقد الأول من القرن التاسع عشر، واستكمل لاعب الباليه والذي أصبح فيما بعد عالمًا في علم الإنسان "راي بيرد ويستل" (١٩١٨-١٩٩٤) ، في سبعينيات القرن الماضي ما كان قد بدأه "داروين" وأضاف إليه.

دراسة حركات الجسم

أشـار "بيـرد ويستل" إلى دراسة لغة الجسد باعتبارها دراسـة حركات الجسم Kinesics ، وعلى الرغم من أنه قد صاغ مصطلحًا جديدًا لم يكن متداولًا من قبل، فإن اهتماماته كانت هي اهتمامـات "داروين" نفسهـا - فقد كان يلاحظ ويحلل تعابير الوجه وحركات الجسم باحثًا عن معان خفية فيها.

التواصل عن طريق لغة الجسد Kinesics

تنقسـم دراسة لغة الجسد Kinesics إلى خمسـة أقسام رئيسية ما قد يجعلك تظن أن ذلك قـد يسهل مـن فهمها أكثر؛ ولكن للأسف، هـذه الإشارات تختلف من ثقافـة إلى أخرى، ولذلك فـإن محاولتك لفهـم السبب الذي يجعل شخصًـا يابانيًا يتصرف بطريقـة معينة لن تساعدك علـى تحديد المعنى وراء بعض الإيماءات المعينة التي يقوم بها شخص برازيلي. ومع ذلك، من المثيـر للاهتمام أن نعـرف أن علماء علم الإنسان قد وجدوا طريقة لتصنيف سلوكيات الإنسان المربكة أحيانًا إلى بعض الفئات، وهذه الفئات تشمل:

- الرموز: الرموز هي الإشارات غير الشفهية التي تعبر بوضوح عن رسالة شفهية معينة؛ مثل رفع الإبهام للأعلى علامة على الرضا والقبول أو تمني النجاح، أو إشارة اليد التي تعني "حسنًا"
- الحركات التوضيحية: تخيل شخصًا ما يتكلم بيديه، تعد تلك الحركات التي يصنعها بيديه هي الحركات التوضيحية أو التصويرية، وهي تؤكد على معنى الرسالة الشفهية.
- العروض المؤثرة: وهي تعبيرات الوجه التي تنقل رسالة غير شفهية (كالابتسامة والعبوس).
- الحركات التنظيمية: وهي الإشارات غير الشفهية التي تقرر مدى نجاح التواصل الشفهي، وهذه هي الإشارات الأساسية التي تبين لك أن الشخص قد سمع أو فهم ما قلته له (مثل أن يومئ برأسه علامة على الموافقة أو يهز رأسه نافيًا).
- الحركات المتكيفة: هي الحركات التي تدل على الاسترخاء مثل (الاعتدال في مقعدك أو أن تهز كتفيك أو أن ترخيهما)، وهذه الحركات تعتبر من الموضوعات المثيرة. يعتبر بعض الخبراء أن الحركات المتكيفة هي الدلائل الحقيقية على الرسائل غير الشفهية؛ بينما يقول الآخرون إنها ليست أكثر من مجرد تدابير للراحة.



تقول إحدى نظريات "بيرد ويستل" إنه حتى لو لم تعِ أو تلاحظ إيماءات الشخص الذي تتحدث معه، فأنت ما زلت تعرف بشكل غير واع معنى الإشارات غير الشفهية التي يصنعها هذا الشخص.

حقيقة

وفي حين أن تعلم قراءة الحركات المعبرة التي تعارف عليها البشر في جميع أنحاء العالم ليس صعبًا، فإن تطبيق تلك المعرفة في تعاملاتك اليومية ليس دائمًا بالأمر السهل؛ ولكن مع بعض الممارسة والصبر والكثير من الإدراك، يمكنك أن تتعلم أن تفهم المعنى وراء الكلمة المنطوقة والإشارات غير المنطوقة، وأن تفهم حقيقة كل ما يُقال لك تقريبًا.

علم الأحياء هو ما يحدد كل شيء

دَرَسَ اختصاصي علم النفس "بول إيكمان" (١٩٣٤ - حتى الآن) كذلك علم دراسة حركات الجسد مع التركيز بشكل خاص على الوجه، وتقول إحدى نظرياته إنه بسبب عدم وجود أية

اختلافات في التعبير عن المشاعر المختلفة عبر الثقافات، فإن التعبير عن المشاعر هو أمر بيولوجي طبيعي (وليس مكتسبًا)، وهذه التعبيرات العالمية تشمل:

- الغضب
- الاشمئزاز
- الخوف
- الدهشة
- الحزن
- الفرح
- الاستمتاع
- الاحتقار
- القناعة
- الحرج
- الحماس
- الذنب
- الفخر
- الارتياح
- الرضا
- المتعة الحسية
- الخزي

وبعبارة أخرى، ووفقًا لإيكمان، فإن شخصًا من غينيا الجديدة يمكنه بكل تأكيد أن يتعرف على تعبير الأسى (أو الحزن) على وجه شخص من كندا، والذي بدوره لن يجد صعوبة في رؤية مشاعر السعادة في تعابير وجه شخص من سريلانكا، وهذا ما يحدث في العالم كله.

مشروع العباقرة

قام "إيكمان" وزميله الباحث "مورين أوسوليفان" بعمل مشروع بحثي أسمياه مشروع العباقرة (وقد أسمياه في البداية مشروع دايوجينس على اسم الفيلسوف اليوناني دايوجينس الذي بحث في كل مكان عن رجل صادق)، وقاما خلال هذا المشروع باختبار قدرات ٢٠٠٠٠

شخص على اكتشاف الكذب، وخمسون منهم فقط هم من استطاعوا أن يلاحظوا باستمرار "أدق تعبيرات الوجه" التي تدل على الخداع، وتم اعتبارهم "عباقرة" اكتشاف الكذب.

لذا، ما تعبيرات الوجه الدقيقة؟ وهل يجب عليك أن تقلق إن كنت لا تستطيع التعرف عليها؟ تعابير الوجه الدقيقة هي تغييرات تحدث دون وعي في ملامح الوجه، وتستمر فقط لجزء من الثانية. ومن الواضح، وفقًا للأرقام السابقة، أن معظمنا لا يمكنه ملاحظة هذه الاختلاجات العابرة في وجوه الآخرين، ولهذا السبب، تم تكريس الفصل الخامس عشر بالكامل لملاحظة كل حركات لغة الجسد للكاذبين (ما يعطيك فرصة أكبر لتتمكن من ردعهم حتى لو لم تكن بارعًا). وإن كان ذلك سيشعرك بأي ارتياح، فإن إخصائيي علم النفس ورجال الشرطة لم يصلوا لمستوى العباقرة في ذلك الاختبار، ولكن بعض عملاء الاستخبارات نجحوا في الحصول على ذلك اللقب.

لغة الجسد عبر العصور

يرى العلماء أن "داروين" هو أول من وضع نظرية تربط بين تعابير البشر والحيوانات؛ ولكن إن نظرت في التاريخ، فستجد أن الأشخاص المبدعين كانوا يدركون نظرية التواصل غير الشفهي طيلة الوقت.

ابتسامة الموناليزا

لوحة *الموناليزا* التي رسمها "ليوناردو دافنشي" على الأرجح في بداية العقد الأول من القرن السادس عشر هي واحدة من أكثر اللوحات غموضًا وإثارة للجدل في التاريخ، فلقرون، ظل الدارسون يتجادلون حول ابتسامة المرأة في اللوحة - هل هي ابتسامة حقيقية أم مصطنعة، وهل هذه المرأة سعيدة أم منزعجة بسبب وقوفها في وضع معين حتى يرسمها الفنان؟ وهل هذه الابتسامة تدل على الحب أم أنها ابتسامة متكلفة؟

للوهلة الأولى، لا تبدو ابتسامتها مصطنعة؛ ولكن بتدقيق النظر، ستلاحظ أنه على الرغم من أن زوايا فمها مرتفعة لأعلى بدلاً من أن تكون في خط أفقي (فالابتسامة التي ترتفع فيها زوايا الفم لأعلى دليل على أنها ابتسامة حقيقية صادقة)، فإن باقي وجهها غير مبتسم. وعيناها على وجه الخصوص هما ما كشفتا ذلك، فأطراف عينيها ثابتة - فهي ليست مجعدة لأعلى كما تكون عندما تكون الابتسامة حقيقية وتعبر عن سعادة بالغة، ولذلك فتلك سيدة قد وقفت بصبر في وضع معين حتى يرسم لها الفنان اللوحة، وربما لم تكن تلك السيدة حقًا مسرورة بذلك.

وبعد إعادة النظر...

بالطبع لم يكن ذلك هو الكلام النهائي حول ابتسامة الموناليزا، ولأن رسم الصور يستغرق أيامًا وأسابيع لإنهائها، فمن المحتمل جدًا أن الرسام قد رسم أجزاء مختلفة من وجهها في أوقات مختلفة - وهذا قد يفسر الالتباس الذي حدث حول ابتسامتها. وربما في المرة الأولى التي جلست فيها أمام الفنان كانت سعيدة؛ ثم شعرت بالملل في المرة التي تليها، وفي المرة الثالثة، كان كل ما كانت تريده هو الانتهاء من تلك اللوحة.

وسيستمر مؤرخو الفن في جدلهم حول معنى ابتسامتها المتكلفة الشهيرة، وكان الأمر سيصبح أكثر سهولة لو كانوا يستطيعون رؤية وضعية جسدها ويدها، وما إذا كانت قد شبكت ساقيها أم أبقت قدميها مستويتين على الأرض. (ولا تقلق - فسيتم شرح كل إشارات لغة الجسد هذه في هذا الكتاب).


تنبيه

تختلف لغة الجسد من ثقافة إلى أخرى، فالتصرف الملائم في أمريكا الشمالية (مثل التواصل البصري مع أي شخص يمر من جانبك) قد يكون غير مقبول تمامًا في بلاد أخرى في العالم. (إن حدث أن سافرت إلى اليابان، فلا تفعل ذلك ولا تصر على التواصل البصري!)

ما يهمنا هنا هو أن الشيء الذي يميز ابتسامة الموناليزا ليس كونها سعيدة أم حزينة أم منزعجة - ولكن "دافنشي" كان يعرف في ذلك الوقت - أي في القرن السادس عشر - أن الابتسامة تستطيع أن ترسل - أو تخفي - مشاعر مختلفة!

ماذا قال؟!

وفي لوحة أخرى لدافنشي - *العشاء الأخير* - تجذب حركة وتعبيرات عناصر اللوحة الناظر إلى ما يبدو - للوهلة الأولى - لقطة سريعة في وقت ما، ثم بعد أن تنظر لها مرة ثانية (وثالثة ورابعة)، ستجد بوضوح أنها تحكي قصة أكبر من ذلك بكثير.

وأنت لست بحاجة لأن تكون على علم بأسلوب "دافنشي" في الرسم حتى تعجبك لغة الجسد الموظفة في ذلك المشهد، ولكن معرفتك ببعض المعلومات قد تساعد، ففي اللوحة يجلس المعلم عند منتصف طاولة طويلة، وقد أعلن لتلامذته للتو أن تلك هي المرة الأخيرة

التي سيتناولون فيها الطعام معًا، ثم قال لهم إن أحدهم سيرحل عنهم قبل مغيب الشمس. وقد صورت لوحة دافنشي تعابير الأشخاص في الغرفة والتي جعلتنا نعرف ردود أفعالهم بالضبط من دون أن نتواجد معهم من خلال دراستنا لوجوههم: حيث يبدو على بعض المشاركين أنهم يسألون: "ما الذي قاله للتو؟"، ويبدو بعضهم الآخر كأنهم يقولون: "آه يا رجل، لست أنا!"، ثم تجد شيئًا مثيرًا للاهتمام، حيث يجلس رجل قرب منتصف الطاولة، وهو يميل بجسده بعيدًا عن المعلم (يبعد نفسه حرفيًا عن المتكلم)، ولا يتكلم مع أحد. وهذا بالطبع هو الذي سيغادر.

لوحات الفنانين كخبراء في لغة الجسد

لم يكن "دافنشي" بالطبع الفنان الوحيد الذي يوظف لغة الجسد في أعماله - إنما هي من قبيل المصادفة أن يكون هو من صنع بعض أشهر تلك الأمثلة. ولكن إن تجولت بتؤدة في معرض اللوحات في أي متحف كبير، فسوف تلاحظ أن معظم الأشخاص في الصور لا يبتسمون، فهل كان هؤلاء الأشخاص جادين جميعهم؟ ربما كان بعضهم كذلك، ولكن يُفترض بالصورة المرسومة للشخص أن تصور أخلاقه وشخصيته، ولكن الابتسامة الكبيرة الواسعة أيضًا لن تمثل الوقار الذي يجب أن تظهره الصورة، ولذلك لعب الفنان على إظهار التعابير من خلال العينين والحاجبين.

صاحب البساطة الملكية

ستقرأ في الفصول من الخامس إلى التاسع عن لغة الجسد وعلاقتها بالجمال - وكل الطرق الصغيرة التي نحكم بها على بعضنا على أساس أشكال وجوهنا التي وُلدنا بها، ومن المثير للاهتمام، على الرغم من ذلك وكما ستقرأ في الفصل الرابع عشر، فإن معايير الجمال تتغير بمرور الزمن، فعلى الرغم من أن كليوباترا كانت تعتبر في عصرها امرأة جذابة جدًا، فإن بعض المؤرخين وعلماء الآثار يرون أنها لو كانت تعيش في عصرنا هذا، فعلى الأرجح كانت ستلجأ لأطباء التجميل لتصحيح أنف معقوف وبعض العيوب الجسدية الأخرى التي تعتبر غير جذابة في هذا العصر.

وقد طلَّق "هنري الثامن" الملكة "آن" ابنة دوق كليفز لأنه قال إن وجهها يشبه وجه الحصان؛ ولكن صورتها المرسومة تظهر أنها - على أقل تقدير - لم تكن قبيحة، بل إنها تبدو جميلة إلى حد كبير، وذلك بمقاييس القرن الحادي والعشرين؛ ولكن على وجه العموم فإن "هنري" لم يكن معروفًا عنه العقلانية أو القرارات الرشيدة حين يتعلق الأمر بالحب وحياته الشخصية.

أفكار العصر الجديد

هل يمكن لأحداث الماضي أن تؤثر على إشارات لغة جسدك الحالية؟ أجل، بالطبع يمكنها ذلك. فنحن جميعًا عبارة عن كائنات تمشي وتتنفس وتعبر عن خبراتها ومعتقداتها الماضية، والتي بدورها تتداخل في الطرق التي نعبر بها عن أنفسنا شفهيًا وغير شفهي على السواء (أو بوعي منا أو بدون وعي).

ولكن ماذا لو كان هناك شيء في الماضي لا تتذكره ... كحياة كاملة على سبيل المثال؟ معالجو العصر الحديث الذين قاموا بإجراء تجارب تجسيد باستخدام التنويم المغناطيسي على أشخاص يريدون استرجاع ذكريات حياة سابقة قد عاشوها، يقومون أحيانًا بشرح الأمور التي نقوم بها - بما فيها الطريقة التي نستخدم بها أجسادنا كوسائط اتصال على أنها أمور كانت مؤجلة من حياة قد عشناها قبل قرون.

فلنفترض أن لديك عادة أن تبدأ في أن تهز أو تنقر بقدميك كلما كان عليك أن تجلس بلا حراك، وهذه علامة على سلوك عصبي، وهو شيء يلاحظه الآخرون بكل تأكيد؛ ولكنك لا تفعل ذلك لأنك تشعر بالضجر أو التململ، ولكنه فقط مجرد شيء تفعله؛ ولكن وفقًا لشخص يؤيد نظرية الحياة السابقة، فهناك تفسير لذلك، فربما تكون قد فقدت قدميك في حادثة في مزرعة في بداية القرن التاسع عشر، أو ربما كنت راقصًا إيقاعيًا في عرض يجوب البلاد في مطلع القرن العشرين.



قاعدة

قد لا تؤمن بتفاعل السلوك البشري؛ وعلى الأرجح فإن تكويننا الكيميائي الخاص يساعدنا على تطوير شخصياتنا، فلذلك تمسك بمعتقداتك الخاصة.

ومن الممكن أن تؤثر الحياة السابقة أيضًا على المشاعر الحالية، والتي يمكنها أن تؤثر على لغة الجسد وفقًا لبعض فلسفات العصر الحديث؛ ولذلك فإن كنتِ أميرة في الماضي، فأنت تستيقظين كل صباح متوقعة أن يكون العالم كما تركته في الليلة السابقة، وأن أي شيء يحدث خلال اليوم، يجب عليه أن يتوافق مع رغباتك، وسيكون لشخص في مثل هذا المركز كل التعبيرات غير الشفهية التي تدل على الثقة الشديدة مثل الوقفة المستقيمة وطريقة المشي المتوازنة المنتظمة والرأس المرفوع لأعلى والذقن الذي يميل أيضًا لأعلى والتواصل البصري المباشر في كل الأوقات. وإليك هذا الأمر المثير: بعض الأشخاص يخرجون من أرحام أمهاتهم

وهـم غزاة للعالم وفائقو الثقـة بأنفسهم، وآخرون يولدون خانعين، وعلـى الرغم من محاولات الآبـاء والمعلميـن والزمـلاء للتليين من حـدة ذلك التطرف فـي تلك الأنمـاط السلوكية (مثل محاولـة التخفيـف من تلـك الثقة المفرطة لـدى طفل ما والتـي تجعله كثير الطلـب والأمر، أو محاولـة بـث الثقة في شخصية طفل خجـول بدرجة كبيرة) فإنه في كثير مـن الأوقات لا يمكن تغييـر تلك السلوكيات. وربما قد يكون بتلك النظرية التـي تقول إنك تستكمل حياة كنت تعيشها من قبل بعض الصحة.

ألا تحكم على الآخرين؟

هناك دائمًا هؤلاء الأشخاص الذين يقسمون ليل نهار إنهم لن يحكموا أبدًا على أي شخص بناءً على مظهره؛. ولكن الحقيقة هي أن جميع الناس يحكمون على مظاهر الآخرين في وقت أو آخر. ولكن بعضهم يقومون بذلك بشكل أكبر (وأكثر علانية) من غيرهم.

الأطفال سيظلون أطفالا

هناك تجربـة كلاسيكية في علم الاجتماع يقدم فيها المختبـرون للأطفال الذين يخضعون لتلـك التجربة صورًا لأطفال آخرين - حيث يكون فـي إحدى الصور طفل نحيف وتكون الصورة الأخرى لطفل زائد الوزن، ويتم سؤال الأطفال الذين تُجرى عليهم التجربة عمن سيختارون من بين الطفلين ليكون صديقًا لهم؟ فيختار أغلب الأطفال الطفل النحيف ليكون صديقهم الجديد، وتتضمـن أسبابهـم لهذا الاختيـار آراء قد كونوها من مجرد رؤيتهم للصـورة، والتي ببساطة لا يمكن أن تعتبر حقيقية من قبيل أن الطفل ذا الوزن الزائد ليس ذكيًا أو لطيفًا كنظيره النحيف.



علـى الرغـم من نبل ما تزعمه مـن أنك لا تحكم على الأشخاص من منطلق مظاهرهم، فإنك ستجـد أنه من الصعب جدًا تنفيذ هـذا الزعم، ولكن مجرد معرفتك ووعيك بالطرق التي تحكـم بهـا على الآخرين هي خطـوة أولى جيدة نحو التقليل من آثـار تصوراتك وأفكارك المسبقة.

ولكـن للأسف، فـإن الآراء التي تكونت بناءً على المظهر لن تختفـي من تلقاء نفسها عندما يكبـر هؤلاء الأطفال، فالكبار يمكنهم أن يكونوا عديمي الرحمة تمامًا في أحكامهم على مظاهر بعضهم، وفـي بعض الدوائر الاجتماعية تكون التفرقة والتمييز بيـن المعارف والأصدقاء طبقًا

لأشكالهم هوسًا لدى بعض الأشخاص؛ ولكن ما الفرق بين الحكم على المظهر العام للشخص والحكم على لغة جسده؟ فالمظاهر خداعة.

لنعد إلى تلك التجارب التي استخدمت صورًا لأطفال يعانون زيادة في الوزن ... ولكن لننتقل بالزمن إلى المستقبل بعد ٢٠ عامًا؛ حيث أظهر البحث أن الكبار يميلون لأن يعتبروا زملاءهم البدناء كسولين وغير أذكياء، وأن ممارساتهم الحياتية غير صحية. فتقول في نفسك: "ماذا إذن؟ لابد أنهم كسالى وإلا لتمكنوا من إنقاص أوزانهم، وأي شخص لا يعرف كيف ينقص الوزن هو بالتأكيد غبي، وأنا لا أريد أن أعمل على مشروع مع شخص كسول وغبي لأنه سيزيد حياتي صعوبة". فهل ترى كيف تخلق هذه الأحكام سيناريوهات سلبية؟ فقد يكون زميلك البدين ذلك هو الأذكى والأكثر اجتهادًا في العمل، ولكن لأنك قد حكمت بالفعل على شخصيته بناءً على مظهره، فستجد مزيدًا من الصعوبة في أن تقرأ إشاراته غير الشفهية بطريقة إيجابية.

لن تستطيع أن تقيّم لغة جسد أي شخص بدقة إن كنت قد وصمته مسبقًا بصفات سلبية بناءً على مظهره، فهذا يشبه أن تحاول أن ترى من خلال زجاج نافذة بعد أن لطخته بالشحم والأوساخ.

الرجال و(الفتيات) الخجولون

إن كنت تشعر بعدم الثقة بنفسك بسبب مظهرك، فسيظهر ذلك الشعور في لغة جسدك؛ حيث ستتجنب التواصل البصري مع الآخرين، ولن تقف منتصب القامة، كما أنك لن تبتسم للأشخاص الآخرين وستحرص على عدم لمسهم... أي باختصار، لن ترسل أية إشارة إيجابية للآخرين، وقد يفهم الناس خجلك هذا على أنه عدم اهتمام بهم، بل قد يرونه تكبرًا منك عليهم.



في حقبة التسعينيات من القرن العشرين، قام الباحثون في كلية نيوروتشل بإجراء دراسة عن سلوك الممرضات تجاه المرضى على أمل أن يكتشفوا أي تحامل أو ظلم خفيين، وكانت النتيجة المفاجئة أن سلوك الممرضات كان أكثر سلبية تجاه المرضى البيض البدناء؛ ولكن الاكتشاف غير الغريب هو أن معتقدات الممرضات أثرت بصورة سلبية على الرعاية التي يتلقاها المرضى البدناء.

ولن يسترسل هذا الفصل في شرح التفسيرات النفسية المتعلقة بأن الحكم على مظاهر الآخرين يؤثر عليك وعليهم، حيث إن ذلك يحدث بالفعل، ويؤثر على تعاملاتك اليومية كذلك.

إن كنــت تريــد حقًّا أن تعرف الأشخاص مــن حولك (وأن يعرفوك هم أيضًــا)، فعليك أن تنظر لأبعــد من المظهر الخارجي. وقد يصبح ذلك سهلًا إن فهمت الفرق بين الإيماءات المتغطرسة والمبادرات الودية والتصرفات التي تدل على عدم الثقة بالنفس.

لا تأخذ الأمر على محمل شخصي

هنــاك عدة حالات طبية يمكنها أن تسبب ما يطلق عليه "جمود" الوجه والذي يعني ببساطة أن عضلات الوجه تالفة، ولن يمكنك أن ترى في وجه الشخص الذي يعاني تلك الحالة تعبيرات السعادة أو الغضب أو الدهشة؛ ولكن ما ستراه هو نظرة خاوية لا تحتوي على أية مشاعر. وهناك حالات أخرى (بما فيها تأثيرات ما بعد الجراحات التجميلية) قد تسبب تشوهًا في تعبيرات وجه الشخص حيث يبدو أن الشخص يبتسم على الرغم من أنه ليس سعيدًا.

تخيــل أنك ذاهــب إلى المتجر، ثم اصطدمــت فجأة بشخص كان يخــرج منه، فسقطت كل الحقائــب التي كان يحملها ذلــك الشخص وتناثرت محتوياتها علــى الأرض، فشعرت بالإحراج الشديــد وبــدأت على الفور تجمع لــه أشياءه، فحملت ثمــار الجريب فروت في يــد وأنت تحاول أن تــوازن بيــن المناشف الورقيــة والبيض في اليد الأخــرى، ثم بعد أن وضعــت كل الأشياء في حقائبهــا مرة أخرى، أعربت لذلــك الشخص عن أسفك؛ ولكن هذا الغريــب أخذ يحدق إليك، ثــم تمتم بكلمة شكر سريعة وانصرف في طريقه. فتشعر أنت بالغضب لأنه لم يكن أكثر تقديرًا لمجهودك في تصحيح ما أفسدت، ويسمح بعض الأشخاص لتلك الحوادث بأن تؤثر في سلوكهم في المستقبل كأن يقسموا إنهم لن يساعدوا أي غرباء مجددًا.


قاعدة

يحــدث ســوء الفهــم عندما تواجــه وجهًا لوجــه شخصًا غريبًــا غير قادر علــى التعبير عن مشاعــره، أو يعبــر عنها بطريقة غير لائقة، وأنت قد تعتبــر (انعدام مشاعره تلك) لا مبالاة أو حتى عدائية.

وكمــا هو مهم أن تعرف كيف تقــرأ الإشارات غير المنطوقة، من المهم أيضًا أن تفهم أن ما تــراه ليــس دائمًا ما تحصل عليه - وحتى إن نظر لك أحدهم نظــرة خاوية أو تجهم في وجهك، فأحيانًــا لا يكــون الأمر شخصيًّا؛ ولذلك من المهم أيضًــا أن تضع تلك الإشارات غير المنطوقة في سياقها قبل أن تقيِّمها، حتى لا تتسرع في القفز إلى الاستنتاجات.

مهلاً، صديق مقرب جديد!

يمكن للأشخاص الذين يمتلكون معرفة جيدة عن أدق النقاط في لغة الجسد أن يدركوا كيف يستغلونها لصالحهم - في كل يوم وفي كل وقت، وبرغم نواياك الحسنة، قد ينتهي بك المطاف أحيانًا أن تكون ألعوبة في مخططاتهم الصغيرة. فهل توجد طريقة للاحتراس من تلك السلوكيات المعدة مسبقًا؟ أجل، هناك طريقة! في الواقع، إن أدركت الدافع وراء كون هذا الشخص لطيفًا معك بشكل مبالغ فيه، فلن تصبح فقط لغة جسده واضحة لك، بل إنك ستستطيع أن تتنبأ بها بسهولة.

أنت الأفضل! وقِّع هنا من فضلك

هناك مثال على ذلك رجل المبيعات التقليدي. فإن كان بارعًا في عمله، فستجد نفسك تريد أن تثق به على الرغم من أنك تدرك جيدًا أنه يجب ألا تصدق كل شيء يقوله، وستتساءل في نفسك إن كان هو الاستثناء عن القاعدة، وما إذا كان هو الشخص الصادق في ذلك المجال الذي يتطلب الكثير من المبالغة، والإجابة على الأرجح هي لا، فهو قد يكون شخصًا رائعًا، ولكن هذا ما يمليه عليه عمله، وجزء من هذا العمل يشمل جذب الزبائن المحتملين حتى يتخلوا عن حذرهم ونقودهم أيضًا التي تعبوا في الحصول عليها.

والشخص الذي يعمل جاهدًا من أجل كسب ثقتك سيقوم بالأمور التالية:

- يبتسم كثيرًا.
- يشد على يدك عند المصافحة.
- يحرص على التواصل البصري معك بطريقة تجعلك تلاحظ ذلك (فلا يبالغ فيه ولا يقلل منه).
- يوسع عينيه وربما يرفع حاجبيه وأنت تتكلم.
- يومئ وأنت تتكلم.

أجل، هذا الرجل يعلم تمامًا كيف يجذبك وكيف يجعلك تشعر كما لو كنت العميل الأهم بالنسبة له، ويعرف كيف يبيع لك منتجًا عاديًا بسعر أكبر بكثير من سعره الأصلي، والأكثر من ذلك، أنك تدرك جيدًا أن مشاعر ذلك الرجل غير حقيقية، ولكنك مع ذلك تنخدع بطريقته؛ ولكن لا تشعر بالأسى كثيرًا بسبب ذلك، فأنت لست ضحيته الأولى ولن تكون الأخيرة.

حماية نفسك من الإغراءات الزائفة

ما قوة التأثير تلك التي تملكها لغة الجسد على الأشخاص وكيف تدافع عن نفسك ضدها؟ هل يوجد شيء ما يعمل كدرع خفية يحمي الأشخاص مفرطي السذاجة، أم يجب على كل شخص أن يتخذ موقفًا متهكمًا من الجميع؟

وفي حين أن التهكم يعتبر إحدى الطرق التي تحمي بها نفسك من محترفي الكذب، فإنه يعتبر أيضًا طريقة سيئة حقًّا لتعيش بها حياتك. لا شك في أنك بهذه الطريقة ستحمي نفسك من الأشخاص غير المرغوب فيهم، ولكنك أيضًا ستخسر أشخاصًا جيدين محترمين؛ لذا فأفضل طريقة للمواجهة هي أن تتسلح بالمعرفة: ما الإشارات الجسدية التقليدية التي تدل على الكذب؟ ما الإشارات التي تخبرك بأن ذلك الشخص ليس بالضرورة كاذبًا ولكنه لا يخبرك بالحقيقة كاملة؟ عبر سؤالك و(إجابتك) عن هذه الأسئلة، ستبحث بالفعل عن الاستخدامات العملية لفهمك للغة الجسد.

تعلمها، واعرفها، واستخدمها!

لقد قرأت بالفعل عن عدة مواقف يمكنها أن تكون محملة بالكثير من إشارات لغة الجسد، وهناك الكثير من مواقف الحياة التي ستحتاج فيها لأن تعرف شيئًا أو شيئين عما يقوله جسد الشخص وهو يتكلم مثل:

- مقابلة تعارف الزواج الأولى و(الأخيرة)
- مقابلات العمل
- مقابلة العملاء
- التعامل مع موظفي المبيعات
- التعامل مع الأطفال
- السفر للخارج
- مشاهدة أحد السياسيين يتحدث

في كل موقف من هذه المواقف، يجب عليك أن تعرف كيف تفسر الإشارات غير المنطوقة التي يرسلها الشخص الآخر حتى تفهم ما يقول، فإن دورك لا ينتهي عند هذا الحد؛ فحتى ترسل رسالتك الخاصة بنجاح، عليك أن تتحكم في لغة جسدك. ولحسن حظك، لقد أتيت إلى

المكان المناسب، فهذا الكتاب لا يقدم نصائح عن كيفية قراءة وإرسال الرسائل غير المنطوقة فحسب، بل يذكرك أيضًا مرة بعد أخرى أن تضع تلك الإشارات في سياق مناسب حتى لا تخطئ في قراءة نوايا الآخرين.

لعلـك تتسـاءل الآن عن عدد إشارات لغـة الجسد، وكيف ستتمكن من الإلمـام بها جميعها. أفضل شيء تفعله كبداية هو أن تدرس نفسك أولًا، وبمجرد أن تتعلم كيفية التعرف على أفعالك غير المنطوقة، سيصبح تقييم تصرفات الآخرين أكثر سهولة.

الفصل ٢

ما تقوله بدون أن تتفوه بكلمة

تحدثنا في الفصل الأول عن دراسة لغة الجسد - وأين ومتى نشأ هذا المفهوم، وكيف يستخدمها الناس في تقييم الغرباء الذين يقابلونهم في الشارع. هذا الفصل سيقلب الطاولة، إن جاز التعبير، وسيلقي نظرة على ما تقوله أنت للآخرين من خلال حركاتك وإيماءاتك، وأنا لا أحاول أن أجعلك تشعر بالسوء حيال نفسك، ولكن ما أقدمه لك هو صيحة تنبيه حتى تدرك أن كل حركة تقوم بها (تقريبًا) يمكن أن يفسرها شخص آخر على أنها رسالة ما. فما نوع الإشارات التي ترسلها؟

جسدك لوحة إعلانات

حتى إن لم تكن تصدق أن الإيماءات والحركات تحتوي على لغة خفية، فالكثير غيرك يصدقون ذلـك، فبعضـ هؤلاء الأشخاص سيبحثون عمـدًا عن أنماط معينة في سلـوكك، وآخرون لديهم البديهـة الكافيـة ليعرفوا أن هنـاك خطبًا ما (مثل أن تقول شيئًا بفمـك ولكن يعبر جسدك عن شـيء ما مختلف تمامًا)، وسواء كان ذلك الأمر منصفًا أم لا، يميل الناس لأن ينظروا لبعضهم علـى أنهم كتب مفتوحة، وعندما يبدو الكتاب مكتوبًا بلغة لا تفهمها، تقوم لغة الجسد عادة بدور المترجم.

الإشارات المباشرة

قـد تتفهم أن يهتـم شخص ما بالحركات والإيماءات عندما يكـون ذلك الشخص إخصائيًا فـي علم النفسـ أو إخصائيًا في علم الإنسـان، (أي بعبارة أخرى، لديه سبـب مشروع لدراسة السلـوك البشـري)، ولكن لماذا تقوم زميلتك بتحليل جميع المعطيـات التي تبدو عشوائية فيما يتعلق بحركات عيني خطيبها؟ كيف يمكنها أن تكون متأكدة إلى ذلك الحد أنه يكذب؟ (ولِمَ هو كاذب فاشل؟)



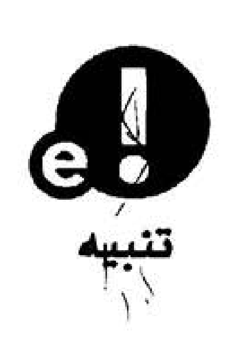
يتوقـف تفسيـر أية إيمـاءة على الشخص الذي يقوم بها، والموقـف الذي يستخدمها فيه، فحركـة "وضـع اليدين على الخصر" فـي المقهى تجعلك تشبه أولئـك الأشخاص دائمي التردد على المكان، أما إن استخدمتها في مكان عملك، فقد يجعلك تبدو غير محترف.

يتعلـم النـاسـ بعضًا من إشارات لغـة الجسد من بعضهم، فعلى سبيـل المثال، قد تتعلم من مدربـك فـي العمل كيف تتعامل بطريقة احترافية في مكان العمـل، وكذلك يقلد الناس إشارات لغـة الجسـد التي يرونهـا في وسائل الإعـلام، فعندما يُظهر أحـد المشاهير سلـوكًا معينًا مثل المصافحـة بقبضـة اليـد أو العبوس المبالغ فيه، تقلـده الجماهير، وقبـل أن تعي ذلك، ستجد أمامـك مجموعة كاملـة جديدة من إشارات لغة الجسد التي عليـك أن تتعامل معها على أساس شخصي، وقد يخطئ الناس في استخدام هذه الإشارات، ما يسهم في تشويش الأمور أكثر.

هل تستخدم لغة الجسد أم لا؟

حتى إن كنت تظن أنك لا تستخدم إشارات لغة الجسد، فأنت بالفعل تستخدمها، فأنت يوميًا تحرك يديك ورأسك وساقيك وجذعك، على الأرجح بدون تفكير في الرسائل التي ترسلها هذه الحركات.

يرسل معظم الناس إشارات جسدية لأنهم لا يعرفون الكثير عن دراسة الإيماءات الجسدية، فهم يمارسون حياتهم وأعمالهم باسترخاء، ويكون من السهل ملاحظة وتحليل مثل هؤلاء الرجال والنساء؛ لأنه ليست لديهم أية فكرة عما تقوله الإيماءات التي يرسلونها للعالم الخارجي.



يقوم بعض الأشخاص بدراسة لغة الجسد وإتقانها خصيصًا من أجل التقدم للأمام في حياتهم (مثل موظفي المبيعات والسياسيين). فانتبه لهؤلاء الأشخاص - فهم ماهرون جدًا في جعل حركات أجسادهم تطابق ما يقولونه، فيرسلون رسالة تبدو حقيقية ولكنها في الكثير من الحالات عكس ذلك.

عندما تبدأ في تعلم لغة الجسد وطرق التعبير الجسدي عن الأفكار التي ظننت أنها مخبأة بأمان في عقلك، سيكون من الطبيعي أن تقول لنفسك: "لن أقوم بفعل أي شيء، ولن أقوم بالتواصل البصري مع الناس، فأنا لا أريد أن يتمكن أي شخص من قراءة سلوكي"؛ ولكنك إن قرأت بما يكفي في أي كتاب يتحدث عن لغة الجسد، فستجد أن حرصك على عدم القيام بأي حركة هو رسالة في حد ذاته، تمامًا كتجنب التواصل البصري المباشر.

لا فائدة إن فعلت، ولا فائدة إن لم تفعل

إن كانت كل حركات الجسد ترسل رسالة، فهل يعني هذا أنك محاصر في شكل من أشكال التواصل أنت لا تريد بالضرورة أن تستخدمه؟ ربما قد تشعر بأنه لا فائدة من تعلم أي شيء آخر عن هذا الموضوع؛ لأنه بغض النظر عما تفعله، سيقوم الناس بتحليل كل حركاتك، ثم يقررون إن كان ما تقوله حقيقيًا. حسنًا ... هذا صحيح (إلى حد ما على الأقل)، وهو لا يمثل مشكلة في أغلب الأوقات؛ إنها الطريقة التي تسير بها الحياة؛ ولكن مع ذلك، قد تجد نفسك مع ذلك واقعًا في ورطة عندما ترسل لغة جسدك الرسالة الخاطئة.

فلنقل مثلًا إنك كنت تفرك وجهك وأنت تخبر رئيسك في العمل بأن مشروعك يسير بشكل رائع. ربما كانت لديك حكة؛ ربما كان وجهك متورمًا، أو ربما فقط يُشعرك فرك وجهك

بالارتياح؛ ولكن المشكلة هنا هي أن تلك الحركة هي علامة تقليدية على أن الشخص يكذب. وبما أن المديرين رفيعي المستوى في الواقع يأخذون دروسًا عن كيفية فهم لغة الجسد، فقد تجد نفسك موضوعًا فجأة تحت المجهر في العمل من دون أن تعرف السبب.



تقدم العديد من أماكن العمل دورات عن لغة الجسد من أجل أسباب عدة؛ حيث يحتاج موظفو المبيعات أن يتعلموا كيف يجعلون شخصياتهم ودودة ومحبوبة؛ ويحتاجون أيضًا لأن يتعلموا كيف يكتشفون نقاط الضعف لدى العميل، ومديرك أيضًا يدرس لغة الجسد حتى يتعلم الطرق المناسبة للتعامل مع الأفواج الدولية. ابحث على شبكة الإنترنت عن المواقع الإلكترونية التي تتحدث عن لغة الجسد في مجال الأعمال أو زر الموقع الإلكتروني التالي:

www.presentation-pointers.com

عزِّز رسالتك

لكل من العلماء وعلماء الاجتماع والنفس والإنسان أسبابهم الخاصة لدراسة لغة الجسد، والشخص العادي أيضًا لديه أسبابه، فهو يحرص على أن تدعم الرسائل التي يرسلها بجسده تصريحاته الشفهية، وأظهرت العديد من الدراسات أنه عندما تتعارض الرسائل المنطوقة والرسائل غير المنطوقة، يميل الناس إلى تصديق الإشارات غير المنطوقة. وهذا يؤدي عادة إلى الكثير من المواقف المربكة، فقد تحللين على سبيل المثال سلوك خطيبك وتقولين: "لقد قال إنه معجب بي، ولكنه كان متحفظًا وفاترًا. فهل هو معجب بي أم لا؟" ، وهذا مثال تقليدي على الحيرة الناتجة عن تعارض الرسائل الشفهية مع الإشارات غير الشفهية.

ما الخطأ الذي ترتكبه؟

اكتشف إشارات لغة الجسد الخاطئة في هذه المواقف:

- أنت في موعد على العشاء مع خطيبتك، وتُصرح لها بحبك بينما تنظر بإمعان وبحاجبين مرفوعين إلى كوب المياه الخاص بك.

- أنـت تتجـادل في شيء مـا مع صديقـك، وقد شبكـت ساقيك عنـد الكاحلين وعقدت ذراعيـك بإحكام على صدرك، وفتحتا أنفك تتسعـان وأنت تصر على أن وجهة نظرك صحيحة.
- يسألـك زميلك في العمل إن كنت قد أنهيـت التقرير الذي تعمل عليه؛ لأنه يحتاج إليه، فتجيبـه وأنت تنظر فـي عينيه مباشرة وتفرك مؤخرة عنقك قائـلًا: "لقد انتهيت منه تقريبًا"

فـي الموقـف الأول، ينقص انعـدام التواصـل البصري مـن رسالتك، فبوجه عـام، يحدث التواصـل البصـري في أثناء المحادثـة ويستمر خلال اللحظات العاطفيـة والانفعالية مثل تلك اللحظة. رفع الحاجب (وهو الشيء الذي ستقرأ عنه لاحقًا في هذا الكتاب) هو علامة تدل على أن الشخص يصدق ما يقوله، فهذه الإشارة قد تساعدك في هذا الموقف.

وفي موقف الجدال، أنت قد وترت جسدك وشددته بإحكام، جاعلًا من حجمك صغيرًا بقدر الإمـكان. وهذه الحركة تدل على أنك تحمي نفسك مـن صديقك، ولكن لِمَ ستحتاج الحماية إن كنت على صواب؟

وفـي موقـف زميل العمل، تدل حركة فـرك مؤخرة العنق على أن تقريرك هـو أبعد ما يكون عـن الانتهاء، فلمسـات الشخص لجسده تجلب الاطمئنان، ويقوم بهـا الشخص لتخفيف التوتر في موقف غير مريح (مثل أن تكذب على شخص وأنت تنظر في وجهه مباشرة)، ولمس مؤخرة الرأس أو العنق باليد هي علامة تقليدية على القلق والكذب.


قاعدة

ليس الهـدف من تعلم لغة الجسد هو مساعدتك على أن تجيد الكذب بشكل أفضل، ولكن لغة الجسد تساعدك على أن ترسل رسالة حقيقية وواثقة، وتساعد أيضًا على منع حدوث سوء الفهم في أي موقف كان.

هل ارتكاب خطأين يصحح الأمور؟

إن تناقضـت إيماءتـان مع بعضهما، فهل تلغيان معنى بعضهمـا؟ هذا هو السؤال الذي يحيِّر الكثيـر مـن الناس! عد إلى السيناريو الأول مرة أخرى - قـد تكون تحب خطيبتك بجنون، ولكن إن ظللـت تتجنب النظر في عينيها مباشرة، فستبـدأ بالتساؤل حيال نواياك الحقيقية، وينطبق هـذا الـكلام كذلك علـى الموقفين الآخرين. فبغض النظـر عما إذا كنت تقـول الحقيقة أم لا،

فالشخص الآخر يلتقط منك رسالة غير منطوقة. وإن كانت تلك الرسالة تقول: "أنا لا أصدق ما أقوله"، فسيصدقها الشخص الآخر، ولن يهم إن كنت صادقًا تمامًا في مناقشتك مع صديقك، فهو على سبيل المثال سيستمر يجادلك في أن رأيه هو الرأي الصحيح لأنه قد رأى ثغرة في درعك الواقية.

أعضاء الجسد ولغته

سيقدم لك هذا الكتاب نظرة عامة على كل عضو تقريبًا من أعضاء الجسد و(بالطبع سيقتصر ذلك على الأعضاء التي يراها الناس، وفي حدود التهذيب)؛ سعيًا لتوضيح الرسائل التي ترسلها أعضاء الجسم المختلفة، ويتضمن هذا القسم لمحة موجزة عن مناطق الجسم وما ترسله هذه المناطق من إشارات جسدية.

- الرأس: يستخدم الرأس في التأكيد على المعلومات (عن طريق الإيماء)، أو في نفي المعلومات (عن طريق هز الرأس)، وإمالة الرأس بزوايا مختلفة تعبر أيضًا عن اهتمامك بما يقوله لك الشخص الآخر.
- الوجه: ينقل المشاعر، وستتم مناقشة هذا لاحقًا في هذا الفصل، وللعينين أهمية خاصة؛ حيث إنك تستطيع أن تزدري أو تتجاهل شخصًا ببساطة برفضك النظر إليه.
- الكتفان: تستخدمان في التعبير عن عدم الاهتمام (عن طريق هز الكتفين بلا مبالاة، متنحيًا بجسدك بعيدًا عن الشخص الآخر).
- الذراعان: يمكن استخدامهما للتعبير عن المشاعر، وأيضًا في أن يجعل الشخص نفسه يبدو أكبر حجمًا (مثل وضع اليدين على الخصر)، وقد يعبر شبك الذراعين عن الانزعاج العاطفي، بينما ثني وفرد الذراعين هي طريقة للتعبير عن المشاعر القوية (سواء كانت هذه المشاعر إيجابية أم سلبية).
- اليدان: يمكن استخدامهما بطرق عديدة؛ كاستخدامهما في التعبير عن المشاعر، والتعبير عن الصداقة والحميمية (كما في المصافحة)، وللتعبير أيضًا عن عدم الارتياح (مثل اللمسات الذاتية).
- الساقان: وضعية الساقين شيء مهم في لغة الجسد، فتوجيههما في اتجاه الشخص الذي تتحدث معه يظهر اهتمامك بما يقوله ذلك الشخص، ويمكن أيضًا لوضعية الساقين أن تظهر القوة (مثل وقوفك وأنت مباعد بين قدميك)، أو تظهر الخوف

(مثل الوقوف وأنت تضم ساقيك وتشبكهما)، فالأشخاص الذين يثنون أصابع قدميهم للداخل يبدون صغارًا وساذجين وضعفاء.

الشخصيات المتنكرة

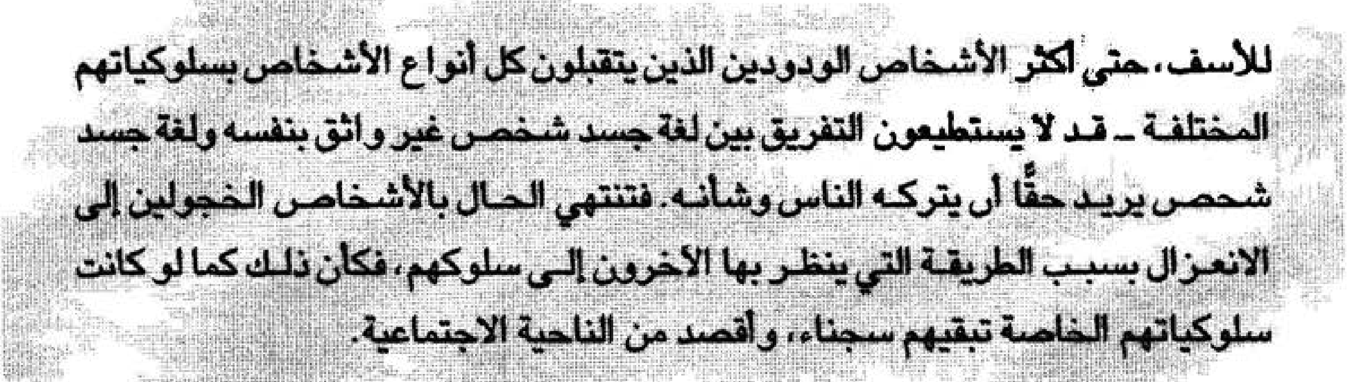
هل هناك شيء أكثر إزعاجًا من اكتشافك أن شخصًا ما ليس كما كنت تظنه؟ أو عدم اكتشافك أن زوجك يعيش حياة مزدوجة في وقت مبكر (على الرغم من كون ذلك مزعجًا بعض الشيء أيضًا)، ولكني أقصد هنا أن تكتشف أن الشخص الذي كنت تظنه شخصًا رائعًا، يتضح أنه حقير تمامًا أو العكس.

خذ مثالًا على ذلك، هناك سيدة لا تعرفها جيدًا في الواقع، ولكنك تراها بما يكفي لتكوّن بعض الاستنتاجات عنها. قد تكون هذه السيدة هي جارتك أو زميلتك في العمل أو صديقة لصديق لك، ورأيت من بعيد طريقة تعاملها، حيث بدت امرأة سيئة الطباع بشكل كبير، ثم أتيحت لك الفرصة لتتكلم معها، ولم تستطع أن تصدق كم هي شخصية لطيفة ورقيقة! فكيف إذن أخطأت في الحكم عليها بهذا الشكل السيئ؟ هذا لأنك على الأرجح قد بنيت انطباعاتك الأولية عنها بناء على (لتقرع الطبول، من فضلكم) لغة جسدها.

براءة مختفية تحت قناع الغطرسة

في الواقع، لا يعتبر ذلك أمرًا غريبًا؛ فقد يرى الناس عادة الأشخاص الخجولين على أنهم غير ودودين ومغرورون. عد بذاكرتك عندما كنت في المدرسة الثانوية وإلى كل هؤلاء الأشخاص الذين وصفتهم بالمتكبرين؟ بالتأكيد كان بعضهم شديدي الثقة بأنفسهم، ولكن هل كان بعض هؤلاء الأشخاص ببساطة لا يتحدثون مع أي شخص آخر؟ وهل من الممكن أنهم لم يكونوا متكبرين، بل كانوا يخافون من الآخرين؟


تنبيه


للأسف، حتى أكثر الأشخاص الودودين الذين يتقبلون كل أنواع الأشخاص بسلوكياتهم المختلفة - قد لا يستطيعون التفريق بين لغة جسد شخص غير واثق بنفسه ولغة جسد شخص يريد حقًا أن يتركه الناس وشأنه. فتنتهي الحال بالأشخاص الخجولين إلى الانعزال بسبب الطريقة التي ينظر بها الآخرون إلى سلوكهم، فكأن ذلك كما لو كانت سلوكياتهم الخاصة تبقيهم سجناء، وأقصد من الناحية الاجتماعية.

فكيف تحدث هذه الأحكام الخاطئة على سمات الشخصية؟ حسنًا، إليك إشارات لغة الجسد التقليدية التي توضح أن الشخص منفتح وودود:

- الابتسامة الواسعة
- التواصل البصري الجيد
- الوقفة الجيدة
- اللمسات الجسدية (مثل العناق، واللمسات الخفيفة على الذراع، إلخ.)
- توجيه الشخص جسده نحوك وأنت تتحدث إليه

والأشخاص الذين يفتقدون للثقة بالنفس بشكل كبير (أو الأشخاص الخجولون بدرجة كبيرة) لا تظهر عليهم هذه السمات؛ فهم منطوون على أنفسهم حرفيًا؛ حيث يتجنبون أي شكل من أشكال التواصل مع الآخرين، وليس السبب في ذلك هو أنهم لا يحبون الناس، ولكنهم يفتقرون إلى المهارات الاجتماعية للتعامل معهم.

عندما يتحول الحلو إلى مر

والعكس يمكن أيضًا أن يحدث: فيمكن أن يظن الناس بالخطأ أن ذلك الشخص لطيف، ولكنه في الحقيقة شخص حقير، فاكتشاف شخصية مختالة تحت مظهر كان يبدو خجولًا هو بالضبط كأن تتذوق طعم الخل وأنت تتوقع مذاق العسل (وهي ليست مفاجأة كبيرة كاكتشافك أن جارك الذي كنت تظنه ساذجًا هو فقط شخص غير واثق بنفسه).

ويمكنك أن تدرك كيف يمكن أن يرى الناس الخجل على أنه تكبر، ولكن كيف يمكن أن يحدث العكس؟ فبشكل عام، يحرص الأشخاص المغرورون دائمًا بشتى الطرق على أن يظهروا للناس كم هم متميزون، ومن علامات الغرور التقليدية:

- المشي باختيال وهو الأمر الذي يجعل الشخص يشغل حيزًا ماديًا أكبر من اللازم، كأنك تقول: "أفسحوا الطريق، فأنا قادم!"
- الابتسامة المتكلفة - وهي الابتسامة التي تكون فيها الشفتان مضمومتين قليلًا مع تضييق العينين - وهذا التعبير يقول: "اعترف: أنت تظن أنني رائع"
- الحد الأدنى من التواصل البصري. إذا اضطر الشخص المغرور لأن يرحب بشخص هو يعتبره أقل منه، فسيتظاهر الشخص المغرور ببساطة أن ذلك الشخص ليس

موجودًا، فرفضه النظر إلى الشخص الآخر هو الخطوة الأولى لتأسيس ذلك الشخص المتعجرف لعالمه الوهمي.

- إبعاد الجسد عن الآخرين، فعندما يضطر الشخص المتعجرف للتحدث مع أشخاص ليسوا في مستواه، لن يهتم بأن يوجه جزء جسده العلوي في اتجاه الشخص الآخر (هذا بالإضافة إلى عدم التواصل البصري - وهما سلوكان يدلان على الوقاحة الشديدة).

وإن لـم تستطع بطريقة ما التقاط هذه الإشارات الجسدية، فستعتقد أنه يجب عليك فحص بصرك، وخاصة إن كانت كل هذه العلامات موجودة ولكن لا يزال يجتذبك صوت ذلك الشخص أو شـكل وجهه. ومـرة أخرى، أقول لك ربمـا لا ينبغي أن تقسو على نفسـك، فالكثير من الناس يعرفـون كيـف يستغلون لغة الجسـد لصالحهم، وحتـى إن كان ذلك يعني كبـح وإخفاء ميولهم المتكبرة (مؤقتًا) في أثناء ذلك.

لنفترض أنك رجل تعمل في أحد المكاتب، ويقع مكتبك الصغير في مقابل مكتب فتاة لطيفة لا تتحـدث كثيـرًا مع غيرها ولكنهـا تبتسم لك بعذوبة عندمـا تنظر إليها، وعندمـا تم تكليفها بمشـروع كبير (المشروع المستحيل - الذي يتحدث بشأنه الجميع، ويقولون إنه لن يمكن إنهاؤه أبـدًا فـي الميعاد المحدد لـه)، وجدت نفسك تعرض عليها المساعدة. وعندمـا بدأت تتعرف عليهـا، بدأت تراهـا في مواقف لم تكن مطلعًـا عليها من قبل. حيث تلاحظ علـى سبيل المثال أنها مرتاحة تمامًا في الدردشة مع رؤسائها في العمل، وأنت ترى الآخرين يفسحون لها الطريق عندما تمشي بثقة وقوة في المكتب. وتدرك أن تلك الفتاة لديها قدر كبير من الثقة - ولا مشكلة لديهـا فـي أن توجه لك الأوامر وأن تنتقد عملك بقسوة، فيتضح لك تدريجيًّا أن السبب في عدم تحدثها مع زملائها هو ليس لأنها خجولة، ولكن لأنها تعتقد أنها أفضل منهم.

ومـاذا عـن تلك الابتسامـة الرقيقـة؟ حسنًـا، إن الفتاة بارعة: لقـد استطاعـت أن تكسب ثقتـك وتكسبك في صفها بمظهرها البريء (ومن يعرف مـن كسبت أيضًا؟) فلقد أخذت ذلك القـول المأثـور حول اصطياد الذباب بالعسل على محمل الجد وأتقنتـه. والآن اسأل نفسك هذا السؤال: متى كانت آخر مرة رأيت فيها تلك الابتسامة الثمينة؟ وهل كانت تلك الابتسامة موجهة لشخصك ... أم باعتبارك ضحية جديدة؟

تحقق من مهارات لغة الجسد الخاصة بك

لننحِّ أمر تلك الزميلة الماكرة جانبًا، ولنركز على شخص أكثر أهمية: ألا وهو أنت. وبشكل أكثر تحديـدًا، لنركـز على الطريقة التي يراك بهـا الآخرون. هل أنت ناجح وسـط زملائك؟ أم يتم

تجاهلك باستمرار عندما يأتي وقت الحفلات أو الترقيات؟ هل تتقدم في حياتك المهنية ويتم تكليفك بمشروعات هي في مستواك على الأقل، أم هل تشك أن هناك شخصًا ما يعتقد أنه ليس بمقدورك القيام بمشروعات أكثر صعوبة، وأسرع في بناء (مستقبلك الوظيفي) على الرغم من أن عملك كان أكثر من جيد حتى هذه اللحظة؟ وفي الوقت نفسه هل ترى الآخرين يسبقونك في صعود السلم الاجتماعي والوظيفي على الرغم من أنك قد عملت في ذلك المكان لفترة أطول منهم، وتعتقد أنك تستحق بعض التقدير؟

في كثير من الأحيان يكون السبب في هذه المواقف شيئًا أكبر مما تقوم به في عملك أو في المواقف الاجتماعية التي تمر بها - وربما قد تكون المشكلة في الطريقة التي تقدم بها نفسك. فأنت ربما قد تكون أوفى صديق على الإطلاق - ولكن هل تظهر اهتمامًا حقيقيًا بالآخرين، أم هل أنت زميل متحفظ ومنعزل نوعًا ما، تجلس دومًا مع الآخرين ولكن يمكن نسيانك بسهولة؟ ربما يجب عليك أن تقيم مهارات لغة الجسد لديك من خلال الاختبار التالي:

١. في مكان عملك، يجتمع عدد من زملائك ويثرثرون يوميًا في المطبخ. وهم ودودون جدًا وأنت تود لو تتعرف عليهم بشكل أفضل، فعندما تراهم يجتمعون في وقت الغداء، فهل:

أ. تدخل إلى المطبخ وتبتسم لهم ثم تظل في المطبخ منتظرًا الفرصة حتى تنضم إلى المحادثة؟
ب. تظل جالسًا على مكتبك وتنظر في اتجاههم على أمل أن يدعوك لتنضم إليهم؟
ج. تعبس بوجهك وتتجنب النظر إليهم. لماذا لم يدعوك؟!

أفضل إجابة: هي الإجابة رقم (أ) إن كنت تريد حقًا أن تتعرف على هؤلاء الأشخاص، فتلك المجموعة لن تتجول في المكان لتضم إليها أعضاء جددًا، ولذلك عليك أن تنتهز الفرصة عندما تسنح لك لتنضم إليهم. فاقترب جسديًا منهم واستعن بكل إيماءة ودودة تتمتع بها وبالأخص الابتسامة الجميلة الواسعة، وستستطيع أن تعرف من ردة فعلهم إن كانوا مهتمين بصحبتك (فهل يبتسمون ويومئون لك تشجيعًا لك لأن تتقدم أكثر، أم هل أشاحوا بنظرهم عنك وتركوك دون أن يردوا عليك؟).

٢. عندما يخبرك رئيسك في العمل برأيه في بعض الأجزاء في مشروعك الأخير التي لا تعجبه، ولكنك تشعر بأنها جيدة جدًا، فهل:

أ. تجلس متثاقلًا في مقعدك وتحدق إلى أوراق المشروع أمامك بدون أن تتواصل بصريًا مع رئيسك؟

ب. تجلس مستقيم القامة في كرسيك، وتنظر مباشرة إلى رئيسك وتحاول أن تجعل وجهك حياديًا وخاليًا من التعابير؟

ج. أن تقف لتكون على مستوى النظر نفسه، وتوسع فتحتي أنفك وتقوس حاجبيك وأنت مستعد لترد على أية شكوى؟

أفضل إجابة: هي الإجابة رقم (ب). فالإجابة رقم (أ) تجعلك تبدو كما لو كنت تفتقر إلى القوة والاهتمام للدفاع عن عملك. والإجابة رقم (ج) تجعلك تبدو شخصًا حاد الطباع أو متهورًا، فعندما تتعامل مع شخص أعلى منك في مكان العمل، وهذا الشخص يتحكم في إمكانية استمرارك في عملك - فمن الأفضل أن تحتفظ بهدوئك مع الحفاظ على التواصل البصري؛ لأن هذا يظهر أنك تستمع إليه ومن دون أن تغضب بشكل كبير بسبب ما يقال لك.

٣. طلب منك شقيقك أن يستعير سيارتك؛ ولكن ذلك لا يمكن أن يحدث بأي شكل من الأشكال، وعليك أن تجعل ذلك واضحًا تمامًا له وإلا فسيحاول أن يقنعك بأن يأخذها. فكيف ستجعله يفهم أنك تعني تمامًا ما تقوله؟

أ. هل تمد يديك أمامك وتبسط كفيك تجاه أخيك؟

ب. هل ترفع حاجبيك؟

ج. هل تومئ وأنت تشرح له أنه شخص غير مسئول؟

أفضل إجابة: في الواقع، جميع هذه الإشارات غير المنطوقة تؤكد وتشدد على ما تقوله، فاستخدمها بالتزامن مع بعضها البعض!

٤. لقد دهست بسيارتك صندوق البريد الخاص بجارك، وأنت لا تملك المال لإصلاحه، وسيكون عليك الانتظار حتى تحصل على راتبك. فعندما تذهب إليه لتكلمه، ما أفضل طريقة لتقنعه أنك تنوي إصلاح ما أفسدته:

أ. أن تقف وأنت مباعد بين قدميك وتعقد ذراعيك أمام صدرك

ب. أن تضع يديك في جيوبك

ج. أن تشرح الموقف وأنت تضع يديك أمامك وكفيك لأعلى

أفضل إجابة: هي الإجابة رقم (ج). فالإجابة الأولى هي وقفة شديدة الثقة بالنفس، وقد يفسرها الشخص الآخر في ذلك الموقف على أنها سلوك عدواني تجاهه، أما الإجابة الثانية فتدل على أنك تخفي شيئًا، أما حركة بسط الكفين لأعلى فهي طريقة غير منطوقة لقول: "أنا أريد أن أعمل معك، وأنا صادق تمامًا"

٥. أنت تعرض عملك في اجتماع في نهاية أسبوع طويل، ولا يريد الأشخاص الموجودون في القاعة سوى العودة إلى منازلهم؛ ولكنك قد اجتهدت في هذا العمل وتحتاج لأن تجذب انتباههم، فكيف ستفعل ذلك:

أ. هل ستتحدث وتتحرك ببطء وبهدوء مراعاة للمزاج الصامت للحاضرين؟
ب. هل تبدأ عرضك بابتسامة وبعض الإيماءات التعبيرية باليدين والجزء العلوي من الجسد التي تجعلك تبدو ودودًا وتجذب إليك انتباه الحاضرين؟
ج. هل تتحدث بصوت عال وأنت تتحرك في القاعة لتتحدث مع كل شخص من الحاضرين؟

أفضل إجابة: هي الإجابة رقم (ج). يجب التعامل بحذر مع الأشخاص المرهقين، فأنت تحتاج لأن تنتبه جيدًا حتى لا تجعلهم ينامون كما سيحدث في الإجابة (أ)، وألا تكون صاخبًا أكثر من اللازم حتى لا تثقل عليهم كما في الإجابة (ج). فقم بما تستطيع لتكون ودودًا ووديعًا في هذه الأنواع من المواقف كما في الإجابة (ب) - وستثير الإعجاب وستقنع عددًا من الأشخاص أكثر من أولئك الذين ستثير ضيقهم، وهذا أحيانًا أفضل ما يمكن أن تأمل في الحصول عليه في آخر يوم في الأسبوع وفي الساعة الرابعة مساء.

٦. لديك مقابلة عمل في شركة أنت تتمنى بشدة أن تعمل بها، وعندما رحب بك الشخص الذي سيجري معك المقابلة، صافحك وهو يجعل كف يده لأسفل ما جعلك تصافحه وكفك لأعلى، فأخبرتك هذه الحركة بأن هذا الشخص هو من تتمنى أن تعمل لديه، وستكون مجنونًا لو رفضت تلك الوظيفة إن عُرضت عليك. فهل ذلك:

أ. صحيح
ب. خطأ

أفضل إجابة: للأسف هي رقم (ب). المصافحة بتلك الطريقة هي علامة على شخصية متسلطة، فقد يكون شخصًا جيدًا في العمل ولكنه أيضًا قد يكون شخصًا مغرورًا بشدة، ولا يعني ذلك أن عليك ألا تقبل الوظيفة، ولكن فقط كن أكثر حذرًا في التعامل مع ذلك الشخص.

٧. لقد تمت خطبتك لرجل منذ ستة أشهر، ولكنك تشكين أن هناك خطبًا ما بشأن خطيبته السابقة يخفيه عنك - وخصوصًا أنه ما زال يتواصل معها، فعندما سألته عنها

أ. نظر إليك نظرة فارغة وخالية من التعابير.
ب. أخذ يديك في يديه ونظر مباشرة إلى عينيك وأخبرك بأنه قد قطع كل صله له بخطيبته السابقة منذ وقت طويل.
ج. أصبح متحفظًا واتخذ موقفًا دفاعيًا، وتجهم ورفض الإجابة.

أفضل إجابة، وبصراحة وبحكمة: هي الإجابة رقم (ب)؛ فالنظرة الفارغة تختلف عن التعبير المحايد - حيث إن النظرة الفارغة هي في العادة طريقة سلبية عدوانية لقول: "هذه المحادثة غبية جدًا ولن أبذل ولو جزءًا صغيرًا من طاقتي في الاشتراك في هذه المحادثة" أما اتخاذ الموقف الدفاعي فهو يحدث عندما ينفعل الشخص كثيرًا عندما يصيب الكلام وترًا حساسًا لديه، فعلى الرغم من أنه قد لا يكون على تواصل مع خطيبته السابقة ، فهو ربما لا يزال يكن لها بعض المشاعر. أما الإجابة رقم (ب) فتدل على أنه يريدك حقًا أن تستمعي لما يقوله لك، وهو يريد أن يقوله لك مباشرة وهذه علامة جيدة جدًا.

٨. أنت تركب القطار وهناك راكب آخر يسبب لك بعض التوتر، فما إشارات لغة الجسد التي يجب عليك أن تستخدمها لتظهر له أنك لست هدفًا سهلًا؟

أ. رفعك ذقنك نحو الأعلى
ب. توسيع فتحتي الأنف
ج. وضعية الجسد المستقيمة

أفضل إجابة: مرة أخرى، كل هذه الإجابات الثلاث ستساعدك في هذا الموقف، فعندما تشعر بالتهديد، فمن الجيد أن تجعل نفسك تبدو كبير الحجم بقدر الإمكان، وهي حيلة تستخدمها الحيوانات لإبعاد الحيوانات المفترسة، والهدف من هذه الحركة هو أن يلقي عليك الشخص المعتدي نظرة واحدة ويرى تعبيرات لغة جسدك الجادة فيبتعد عنك ويمضي في طريقه.

٩. عدت إلى منزلك ووجدت إطار الصورة المفضلة لديك مهشمًا، والغريب أن ابنك لا يعلم شيئًا عـن ذلك على الرغم من أنـه كان الشخص الوحيد الموجود في المنزل عندما تحطم الإطار. فما إشارات الجسد التي ستقنعك بأنه مذنب؟

أ. أن يبسط كفيه لأعلى وهو يدعي أنه بريء.
ب. أن يرفع حاجبيه ويفتح عينيه على اتساعهما وهو يخبرك بأن القط هو من فعلها.
ج. أن يشيح بنظره بعيدًا عنك وهو يتهم أخته.

أفضل إجابة: هي الإجابة رقم (ج). فالإجابتان الأولى والثانية تشيران إلى أنه صادق فيما يقوله، أما عدم التواصل البصري فيظهر خوفه من أن يتم اكتشاف أنه شخص كاذب.

١٠. لقـد أوقفـك شرطي لأنك تجاوزت السرعة المحددة بسيارتـك، وعندما سألك الشرطي عن سبب هذه السرعة، أخبرته بأنك قد تلقيت مكالمة من مدرسة ابنك يخبرونك بأنه قد أصيب فـي حصة التماريـن الرياضية، وأنت على يقين بأن الشرطي قـد سمع قصصًا مشابهة لتلك القصة من قبل من السائقين المسرعين الآخرين، وتأمل في أن يصدقك. فما الإشارات غير المنطوقة التي ستأمل أن تراه يستخدمها؟

أ. أن يومئ برأسه
ب. أن يهز رأسه
ج. أن تتسع فتحتا أنفه

أفضـل إجابـة: هي الإجابة رقـم (أ). أن يومئ الشخص برأسه فهـذا مؤشر كبير على أنه يصدق قصتك، ومن الواضح أن هز الرأس كما في الإجابة الثانية نادرًا ما تكون إشارة إيجابية، أما اتساع فتحتي الأنف فهو علامة على الانزعاج و/ أو العدائية.

كيـف ستتصـرف؟ تناغم لغـة الجسد مع الكلام المنطـوق قد يعني الفـرق بين التفاعلات الاجتماعيـة الناجحة والعزلـة التامة؛ ولكن النتيجة النهائية لهـذه المواقف تعتمد على قدرتك علـى دمـج الرسائل المنطوقة ولغة الجسد. ومجددًا، عليك أن تحرص على أن تقوم لغة جسدك بإرسال الرسالة الصحيحة.

هل ترسل الإشارات الخطأ؟ صحح إذن لغة الجسد الخطأ

لقد ألقيت نظرة جيدة على لغة جسدك الخاصة ورأيت أن هناك بعض الأشياء التي تحتاج إلى التحسين، وهذه خطوة في الاتجاه الصحيح. (يحتاج أغلب الناس إلى بعض الإصلاح في لغة الجسد ولذلك أنت في المكان المناسب). ما مدى صعوبة ذلك، وكم سيستغرق من وقت؟ أي بعبارة أخرى، هل سيستحق ذلك وقتك وجهدك؟

ما مدى أهمية التواصل غير المنطوق على أية حال؟

كما قرأت في هذا الفصل، يرسل جسدك نوعين من الرسائل في أي تعامل مع الآخرين - النوع الأول هو رسالة منطوقة والآخر هو رسالة غير منطوقة، وإن كانت إشاراتك غير المنطوقة تتعارض مع كلامك، فهناك احتمال كبير أن من تتحدث معه:

- سيشعر بحيرة شديدة
- سيلاحظ في عقله ذلك التناقض
- سيراك شخصًا قد يكون غير صادق

ولكن يصعب التغلب على هذه الأحكام في علاقاتك الشخصية، ولكي تكسب العملاء وتتم الصفقات، إن لم تستطع أن تروج لنفسك ولرسالتك، فسيذهب العملاء إلى شخص آخر... شخص يكرس وقتًا خاصًا ليتقن التواصل غير المنطوق.



حقيقة

يمكن أن يُساء فهم أو تفسير لغة الجسد حسب الشخص الذي يقوم بإرسال هذه الإشارات وحسب طبيعة الموقف. وبما أنك لا تريد أن تكون الشخص الساذج الذي يقوم بإرسال رسائل محيرة أو غير صحيحة، فلن تضيع وقتك عندما تنظر إلى سلوكك وتصرفاتك وتقرر ما الذي تخبره للعالم من حولك.

عودة إلى الأساسيات

يمكـن لتصحيـح لغة جسدك أن يكون سهلاً جدًا أو قد يكـون شديد الصعوبة - يتوقف ذلك على عاداتك. فإن كنت، على سبيل المثال، من الأشخاص الذين يعتصرون أيديهم (وهي حركة تعبـر عن عدم الثقة بالنفس)، وظللت تستخدم هـذه الحركة لفترة أطول مما تتذكر، فعليك أن تبحـث عن شيء آخر تفعله بيديك، وستحتاج لأن تكون يقظًا وأن تتذكر أن تنتبه لما تفعله يداك مـن وقت لآخر، فكسر الاعتماد على هذا التصـرف الذي يسبب لك الراحة هو الجزء الأصعب. وبمجـرد أن تتجـاوز تلك المرحلة، فإن تعلُّم استخدام يديك بطريقـة أكثر تأثيرًا (لتظهر الثقة على سبيل المثال) يتوقف على مقدار ممارستك واستخدامك لحركات جديدة، وفى خلال وقت قصيـر، سيصبح ذلك طبيعة ثانيـة بالنسبة لك وستفعلها بتلقائية. (ستجد نصائح عن التعبير عن نفسك باستخدام اليدين بشكل فعال في الفصل الثالث).

وتعلـم استخدام لغة الجسد المناسبـة - الإشارات الجسدية التي تؤكـد رسالتك المنطوقة بـدلًا من أن تتعارض معها - لـن يساعدك في علاقاتك الشخصيـة فحسب، بل وفي تعاملاتك المهنية أيضًا، وعندما تسترشد بهذه المعلومات البسيطة في حياتك، فأنت تعطي لنفسك ميزة يفتقـر إليها العديد من الأشخاص الآخرين، وستقرأ خـلال بقية هذا الكتاب عن مناطق معينة مـن الجسم، وكيف تتحكـم في الرسائل التي ترسلها بأطرافك المختلفـة - وبالأهمية نفسها - كيف تفسر ما تقوله لك أجساد الآخرين حتى عندما تقول أفواههم شيئًا مختلفًا تمامًا.

الفصل ٣

لغة اليدين

لا يستطيع بعض الأشخاص إكمال جملة واحدة (أو حتى عبارة بسيطة) من دون التلويح بأيديهم في أثناء قولها، في حين يفضل بعضهم الآخر عدم استخدام أيديهم في أثناء الحديث ويستخدمونها فقط في المناسبات المهمة مثل استدعاء سيارة الأجرة أو إرسال قبلة في الهواء. ولحسن الحظ، لغة اليدين ليست لغة عالمية في كثير من الحالات فحسب، بل إنها أمر غريزي أيضًا ـ ومن السهل جدًّا تعلُّمها وفهمها.

حركات اليد

أنت على الأرجح تعرف شخصًا "دائم التلويح بيديه" في أثناء حديثه، وهو شخص يحرص على أن يوصل وجهة نظره بشكل قاطع ومؤكد، فهو يستخدم حركات يد شاملة وحركات الكاراتيه ويصفق بيديه ويطرقع أصابعه في أوقات غريبة، وفي بعض الأحيان تجده يحرك أصابعه كما لو كان يخنق ضحية غير مرئية.

قد يكون تعرُّفك للمرة الأولى على شخص يتحدث بيديه تجربة مخيفة وخصوصًا إن لم تكن تعرف من قبل أي شخص يتواصل باستخدام يديه، أو إن كان الشخص الذي تتحدث إليه يستخدم إيماءات أنت لم ترها من قبل ولا تعرف كيف تفسرها. ولكن اطمئن، فالتحدث مع استخدام اليدين شيء يحدث في كل مكان في العالم، وإليك إشارات اليد الشائعة حول العالم:

- صنع حرف (V) باليد وهو الحرف الأول من كلمة (victory) وهي علامة النصر، حيث يكون ظهر يدك في مقابلة وجهك في هذه الحركة، ولكن لو صنعت هذه الحركة في إنجلترا ولكن كف يدك في مواجهتك فأنت بذلك تهين الشخص إهانة كبيرة. (وسيتم التحدث عن إشارات اليد المهينة في الفصل الثاني عشر).
- إشارة اليد التي تعني "كل شيء على ما يرام". اصنع دائرة بإصبع الإبهام والسبابة واجعل أصابعك الثلاثة الأخرى إلى أعلى بشكل مستقيم. (ولكن احذر: تعتبر هذه الحركة في بعض الثقافات إهانة أيضًا).
- رفع الإبهام: هذه الحركة تعني "ممتاز" أو "أحسنت" في بعض الثقافات.
- التلويح باليد يعني "مرحبًا" أو "وداعًا"
- تشبيك الأصابع: يشير ذلك في معظم الثقافات إلى التفكير العميق.
- وضع اليد على موضع القلب. وتعبِّر تلك الحركة عادة عن الحب أو وجع القلب أو الحزن.



الإشارة أو التلويح بالإصبع دلالة على العدائية.

- تقليد حركات التقطيع باليد، أو القبضة أو توجيه الإصبع في وجه الشخص أو في صدره، وكل هذه الحركات تعكس عدائية الشخص المتحدث.

توجد الكثير والكثير من حركات اليد بالإضافة إلى ما سبق بالطبع، فالإنسان يستخدم يديه لتوضيح الحجم (مثلًا كحجم السمكة التي اصطدتها) وليشير أيضًا إلى العلاقات المكانية مثل (أن توضح كم كنت تقف قريبًا من ممثلتك المفضلة) أو لتقليد بعض الحركات (مثل أن تضع إصبعك الصغير على فمك وإبهامك على أذنك لتخبر شخصًا بأن يتصل بك في وقت لاحق). وفي الواقع، يعتقد بعض الباحثين أن اليدين تنقلان المعنى والمشاعر أكثر مما ينقله الوجه والفم.

تحدث إلى اليد

لنقل إنك كنت ترجو والديك أن يعطياك بعض النقود الإضافية، فمدت والدتك يديها إليك وجعلت كفيها لأعلى وقالت لك إن عليك أن تكون أكثر مسئولية في إنفاقك لنقودك، فهل هي على استعداد للتفاوض من أجل إقراضك المال أم لا؟ وفي الموقف ذاته، تجد والدك يرفع يديه لأعلى ويجعل كفيه في مواجهتك ويقول: "عذرًا يا فتى، ولكني لن أقرضك المزيد من المال" فهل من الممكن أن تغير رأيه؟

هناك بعض الوضعيات الأساسية لليدين مثل: الكفان لأعلى، والكفان لأسفل، والكفان مواجهتان للمتحدث، والكفان لا تواجهان المتحدث، وهناك أيضًا صنع قبضة اليد ولف اليد وإشارات الأصابع التي قد تبدو عشوائية، وبينما أنت تقرأ هذه الفقرة، ربما تقول في نفسك: "أنا أقوم بهذه الحركات طوال الوقت، ولا أعني أي شيء بها!" حسنًا ... بالتأكيد أنت تعني شيئًا بها.

باني الجسور

عندما تبسط يديك مع جعل كفيك لأعلى فإن هذه طريقة لقول: "أنا محب للسلام، ولنكن أصدقاء". وهي أيضًا طريقة لطلب المساعدة، ولهذا ترى رجال الدين يستخدمون تلك الحركة، وأيضًا يمد الشحاذون أيديهم إلى الناس وكفوفهم لأعلى، فهذه الحركة غير عدائية ووديعة.

فكيف إذن يمكنك استخدام هذه المعرفة في تقييم مواقف الحياة الحقيقية؟ لنفترض أن زميلك في السكن يريد أن يتحدث معك لأنك لا تقوم بحصتك من الأعمال المنزلية، وإن كانت أغلب إشارات يده يصنعها وكفاه لأعلى، فهو يريد حقًا التوصل إلى حل منصف، وهو مستعد

لسماع أية أفكار جديدة ولمناقشة عدة اختيارات، وإن استطعت أن تقترح حلًا مناسبًا للمسألة، فهو على الأرجح لن يتشاجر معك.



استخدام حركة بسط الكفين لأعلى هي طريقة لقول: "أنا لا أمثل تهديدًا"

وإليك مثالاً آخر: لقد واجهك موقف عصيب في العمل؛ حيث عليك أن تجعل عدة أشخاص يمزجون أفكارهم معًا في مشروع واحد، ولكنك تظن أن كل شخص منهم سيتمسك بموقفه.

اجعلهم يجلسون حول طاولة وافرد ذراعيك قليلًا باسطًا كفيك لأعلى، فهذه الحركة تجذب انتباههم إليك؛ فهي ليست حركة غير عدائية فحسب (وتخبر زملاءك بأنك لم تبدأ جديًا - حتى الآن)، بل إنها تساعد الناس أيضًا على الاسترخاء حتى من دون أن يدركوا ذلك، ما يجعلهم أكثر تقبلًا لأفكارك.

تُرى حركة بسط الكفين لأعلى عادة في الصلاة وهي حركة تعبر عن التضرع، ومن الواضح في هذا الموقف أن الشخص يطلب شيئًا ما وهو ينتظر الاستجابة لطلبه، وعندما يتم استخدام هذه الحركة في المحادثات اليومية العادية، يتم تفسير هذه الإيماءة على أنها تقبُّل للآخرين وأفكارهم.

تعال إليَّ

تشبه حركة ثني كف اليد إلى الداخل حركة بسط الكفين لأعلى باستثناء أن هذه الحركة هي أكثـر منها حركة اجتذاب، فإن كنت تتحدث مع شخص وتستخدم هذه الحركة كثيرًا، فسيعرف هـذا الشخـص أنك تحبه وأنك ترغب فـي أن تتحدث معه وأن تصحبـه لعالمك وحياتك؛ ولكن لا يعنـي ذلـك بالضرورة أنك تريده أن ينتقل للعيش معك (علـى الأقل ليس على الفور)، ولكنها بالتأكيد إيماءة ودودة، فأنت تقريبًا تجذبه إليك حرفيًّا.


حقيقة

حركة ثني الكف إلى الداخل ليست دائمًا واضحة كما تبدو. (أي قد لا تحتاج لعمل حركة جـذب فعليـة لإيصال وجهة نظرك)، فيمكنك أن تلوح بيديـك بطريقة تبدو عشوائية، ولكن مادامت كفاك مواجهتين لك، فهذه حركة جاذبة.

تخيلـي الآتـي: أنتِ تودعين صديقتـك متمنية لها ليلة سعيـدة بعد أن أوصلتـك أمام الباب الأمامـي لمنزلك بعد يوم طويل من العمـل، وأنت تريدين حقًّا دعوتها للدخول ولكنك لا تريدين أن تضغطي عليها، فاقترحي عليها أن تدخل لتتناول مشروبًا وأنت تثنين كفك إلى الداخل؛ فهذه حركة ودودة من دون إجبار.

تراجع

علـى النقيض تمامًـا، فإن توجيه كف اليـد لأسفل يعتبر حركـة مسيطرة تشيـر أحيانًا إلى العـداء. استرجع مثال زميل السكن الغاضب الذي ذكرته سابقًا في هذا الفصل. ماذا سيحدث لـو جعلـك تجلس أمامه وسرد عليك كل شكواه بالإضافة إلى الحل لهذا الموقف وكانت كفا يديه متجهتين لأسفل؟ فماذا ستكون الرسالة الضمنية لذلك؟ فهل ستعني:

- هذا بالضبط ما أريد أن أقوله، فلا تشكك أو تجادل فيه.

و/أو

- ابق بعيدًا واستمع لما أقوله.

توجيـه كفي اليدين إلى الأسفل ليس حركة جاذبة، بل يقصد بها الحفاظ على وجود مسافة بينـك وبين الآخرين وأنت تخبرهم برأيـك، وهي تشير إلى أنك قد اتخذت قرارك بالفعل وأنك لست مستعدًا للاستماع إلى أية آراء أخرى، وحركـة توجيه كفي اليدين لأسفل تلازمها عادة أو تحـل محلهـا حركة (بسط اليدين أمامك، حيث تكون كفا يديـك في مواجهة الشخص الآخر)، والتي توصل الرسالة نفسها وهي: تراجع واقبل ما أقوله لأني لن أغير رأيي.



هـل تتذكـر في حقبـة التسعينيات من القـرن العشرين عندمـا كان الجميـع يقومون بتلك الحركة وهي وضع كفوف أيديهم في وجوه بعضهم ويقولون: "تحدث إلى اليد"؟. كانت هـذه لغـة جسد شديدة التعبير! فرفـع كف يدك في وجه الشخص الأخر حركة تخبره بأن يتوقف عن الكلام لأنك لا تستمع إليه.

وجوهر الرسالة التي تنقلها حركة توجيه كفي اليدين لأسفل هو أنك ثابت في رسالتك، ولكن قوة تلك الرسالة تتوقف على وضعية الأصابع، وهو ما سنناقشه بعد قليل في هذا الفصل.

تلاكُم بالأيدي

تستطيـع وضعية قبضة اليد أن تعبِّر عن القوة أو العداء ... وهذا كل شيء، فالقبضة بوجه عـام ليسـت إشـارة إلى أن كل شـيء يسير على ما يـرام، وحتى لو كانت تستخـدم تعبيرًا عن القـوة (على العكس من العـداء العلني) فهي وسيلة تدع الآخرين يعرفـون أنه ستتم هزيمتهم وسحقهـم، ويحـب الطغاة هــذه الإيماءة، فقبضة اليـد الغليظة تشبه مطرقـة القاضي وتزرع الخـوف في نفوس الرعايا. (كان نيكيتـا خروشوف وبينيتو موسوليني بارعيْن في تلك الحركة بالذات).

وعندمـا تستخدم القبضة فـي التعبير عن القوة أو في التخويـف، فلا شك في الرسالة التي توصلها القبضة؛ ولكن المشكلة هنا هي أن القبضة قد أصبحت صورة كاريكاتيرية لما كانـت عليه سابقًا؛ حيـث أصبح النـاس يستخدمونها على سبيل المـزاح، فليس من الغريب أن تـرى القبضـة المزيفة في كل أنواع المواقـف وخصوصًا بين الرجـال، فعندما يتظاهر صديقـك بأنه سيلكمـك بعد أن علقت تعليقًـا ساخرًا على قميصه، فعـداؤه على الأرجح لا يكـون حقيقيًـا؛ ولكن إن وجه قبضتـه في اتجاهك بعد أن قلت تعليقًـا ساخرًا عن خطيبته، فمن المؤكد أنه حقيقي.



في المرة القادمة التي ترى فيها طفلًا حديث الولادة يصرخ، انظر إلى يديه، فستجد أنهما تصنعان قبضتين صغيرتين، وحتى الأطفال الرضع الصم أو فاقدو البصر يصنعون قبضتين بأيديهم عندما يكونون في مزاج سيئ أو يشعرون بالتوعك أو التوتر ما يوضح أن القبضة ليست إشارة مكتسبة - ولكنها استجابة فطرية للغضب أو الإحباط.

اتبع الأصابع

لقد تعرفت على أوضاع اليد الأساسية؛ ولكن ماذا عن تلك الحركات العشوائية للأصابع - التي تراها عندما يتحدث شخص ما إليك وهو يلوح بيديه يمينًا ويسارًا، مصحوبة بالإشارة بالأصابع ولفها؟ فهو على الأرجح أكثر تعبيرًا قليلًا عن الشخص العادي الذي يتحدث بيديه. وأفضل تفسير لرسالته يكون من خلال وضعية اليد الأساسية (سواء كانت الكفان متجهتين لأعلى أو لأسفل أو مبسوطتين للخارج)؛ ولكن في أي وقت يلوح شخص ما بإصبعه في وجهك، فيمكنك تفسير هذه الحركة على أنها علامة على الاستنكار أو الرفض، وإن تمادى الشخص ووكزك بذلك الإصبع، فهذه علامة على العدائية والتخويف (ومن المثير للاهتمام أن الإشارة بالأصابع هي حركة مفضلة أخرى لدى الطغاة، فكان فيدل كاسترو على سبيل المثال يحب أن يؤكد كلامه بالإشارة بإصبعه السبابة).

واليد ذات الأصابع المفتوحة ترمز عامة إلى السلوك المنفتح واسع الصدر، أما الأصابع المغلقة بإحكام فهي تشير إلى أن الشخص حاد المزاج ومتزمت، فالوصول إلى وضع وسط هو الأفضل؛ حيث سيظهر أنك على استعداد لسماع الأفكار الجديدة ومع ذلك فأنت أيضًا واثق بمعرفتك الخاصة، ويمكن أن تقترن هذه الفكرة بوضعيات الكف نحو الأعلى أو الأسفل. تخيل شخصًا يجعل كفيه متجهتين نحو الأسفل وتصطف أصابعه بجانب بعضها كجنود صغار، وبذلك لن تستطيع بأي شكل أن تقنعه بأن يغير وجهة نظره في المسألة التي يتناولها؛ ولكن في ذلك الوضع؛ وهو توجيه الكفين لأسفل، إن كانت الأصابع متفرقة عن بعضها، فهذا الشخص يرسل لك رسالتين: الأولى هي أنه يشعر بالثقة الشديدة والاقتناع التام حيال موقفه، ولكنه قد يكون أيضًا على استعداد لأن يستمع لرأيك في بعض الأمور على الأقل.

الأيادي العصبية

بالإضافة إلى السلسلة الكاملة من المشاعر التي ترسلها اليدان، فإنها ترسل بعضًا من العلامات الفورية والواضحة الدالة على العصبية والتوتر، ومن السهل إلى حد ما ملاحظة معظم هذه العلامات؛ فالأشخاص الذين يعتصرون أيديهم ويشدون أصابعهم أو يثنونها، ويغرسون أظافرهم في راحة يدهم، أو ينقرون بأطراف أصابعهم على سطح الطاولة هم في العادة يمتلئون بالقلق؛ ولكن لا تتسرع في الحكم على أية يد من حركتها.

تدابير الراحة

اللمسات الذاتية هي علامة أخرى توضح أن الأمور لا تسير على ما يرام مع ذلك الشخص، وتشمل بعض الإيماءات مثل:

- حك الوجه (أو الأنف أو الذقن)
- فرك الساعدين
- عقد الذراعين بإحكام وبشدة
- طقطقة المفاصل
- إغلاق اليدين معًا بإحكام
- صنع قبضة محكمة باليد

تعتبر هذه الحركات تدابير تجلب الراحة على الرغم من أن بعضها (كاعتصار اليدين بشدة أو غرس أظافر اليدين في أي جزء من أجزاء الجسد)، قد تبدو مؤلمة، فتلك هي طريقة الشخص في طمأنة نفسه بأن كل شيء سيكون على ما يرام. وأنت في الغالب سترى الشخص الذي يقوم بهذه الإيماءات عندما يكون حزينًا أو منزعجًا - وذلك قد يعني أن هذا الشخص قلق من أن يتم اكتشاف كذبه أو أنه قد يكون مصابًا باضطراب القلق.

وكلما اشتدت حدة القلق لدى هذا الشخص، أصبحت إيماءات يده أقوى وأكثر وضوحًا، فعلى سبيل المثال، الشخص الذي يكون متوترًا قليلًا قبل مقابلة العمل، قد يتخلص من بعض الضغط العصبي المكبوت بأن يحكم قبضته ثم يرخيها عدة مرات وهو ينتظر سماع اسمه، وأنت على الأرجح لن تلاحظ ما يفعله ذلك الشخص بيديه إن لم تكن على دراية بلغة الجسد.

والشخص الذي يكذب كذبة كبيرة - كالشخص الذي ينكر السلوكيات المنحرفة التي يسلكها منذ عدة أشهر - قد يعقد ذراعيه بشدة وهو يقسم إنه إنسان شريف، فهو حرفيًا كأنه يحمي نفسه من التهمة والنتائج المترتبة على قول الحقيقة، وهذه الحركة شائعة جدًّا حتى إنه من السهل عدم الانتباه إليها أو أنه يتم الاستهانة بأهميتها في ذلك الموقف.

شفرة مورس للملل

وإليك ملاحظة أخيرة عن الأيدي العصبية المتوترة: فهي قد تعبِّر أيضًا عن الملل الشديد. ولكن من غير المحتمل أن ترى الضجر في اعتصار اليد أو في قبضة اليد المحكمة؛ فهذه الحركات في العادة تعبِّر عن توتر حقيقي؛ ولكن الملل يظهر عادة في حركات النقر بالأصابع وفرك الوجه (ويشمل ذلك إسناد الرأس على اليد) وطقطقة المفاصل - والتي تساعد على إيقاظ الشخص (وبالطبع حركة إسناد الرأس على اليد تمنع سقوط الرأس على المكتب أمامها)، وبما أن بعض هذه الإيماءات تتداخل مع أساليب التعبير عن القلق، فقد تضطر للاستعانة بمهاراتك في الملاحظة (بما فيها معرفتك بلغة الجسد بالطبع) لتقرر إن كان الطفل الذي يجلس بجانبك في القطار ويطقطق مفاصله خوفًا من أمر ما أو أنه فقط غير مهتم بما حوله (يشتمل الفصل التاسع على المزيد من المعلومات المفصلة عن الأيدي العصبية).

صافح كما لو كنت تريد ذلك

المصافحة هي إيماءة مهمة جدًّا في صنع الانطباع الأول، ومع ذلك لا يتقنها الكثير من الناس، وقد لا تدرك قوة المصافحة الجيدة حتى تصادفك مصافحة غير مريحة وغريبة - كأن تجد نفسك تمسك بيد مرتخية على سبيل المثال، وفي حين أن المصافحة الجيدة يمكنها أن تجعلك تبدو حكيمًا وقويًّا، تستطيع المصافحة الضعيفة أن تصنع حولك هالة من الخوف وعدم الثقة.

مسكة اليد

جوهر المصافحة هو مسكة اليد، فما مدى القوة التي يجب أن تكون بها المصافحة؟ حسنًا، أنت تحتاج لإيجاد حل وسط، وهذا الحل يقع في مكان ما بين قبضة اليد المرتخية والقبضة الساحقة للعظم، فإن كنت قد صافحت كثيرًا من الناس، فأنت بلا شك قد اختبرت نتيجة كلتا الطريقتين، وتعرف أنها لم تكن لطيفة في الحالتين.



إن كنت قلقًا من تعريض نفسك للجراثيم، فهذا مفهوم إلى حد ما؛ ولكن بما أن المصافحة المرتخية تعطي الشخص الآخر الانطباع بأنك ضعيف (جسديًا وعاطفيًا)، فعليك أن تحاول أن تتغلب على خوفك من الجراثيم وأن تحسن من طريقة مصافحتك للآخرين. فقط أبق يديك - والجراثيم - بعيدًا عن وجهك حتى تتاح لك الفرصة لتغسلهما.

المصافحة وقبضة اليد مرتخية علامة على الضعف أو ضعف الإرادة، وبالتالي بمجرد أن تدخل مجال التجارة والأعمال، عليك أن تنسى تمامًا المصافحة بقبضة اليد المرتخية. فكيف ستعرف إن كانت مصافحتك جيدة؟ في البداية احرص على أن تمسك يد الشخص الآخر بيدك كلها، فالمصافحة بقبضة يد مرتخية يقوم بها عادة الأشخاص الذين يحاولون تقليل التعرض لكف الشخص الآخر بقدر الإمكان؛ فالشخص الذي يصافح بضعف يحاول قدر الإمكان ألا يلمس غير أصابع الشخص الآخر أو أن يلمس بخفة باطن كف الشخص الآخر.

هاتان الراحتان مرة أخرى

تحدث هذا الفصل عن راحة اليد وعلاقتها بلغة الجسد، فإذا كانت الراحتان متجهتين نحو الأعلى فهذه إيماءة ودودة، أما إن كانتا متجهتين نحو الأسفل فتشيران إلى أن المتحدث شخص منغلق على نفسه وعلى رأيه وغير مستعد لسماع أية أفكار جديدة.

وتنطبق الفكرة العامة على المصافحة باليد، مع وجود فارق صغير: فالشخص الذي يقدم لك يده ليصافحك وكف يده متجهة لأسفل فكأنه يقول لك إنه أفضل شخص في هذا المكان. وهذا النوع من الحركات هو الذي قد يستخدمه رئيس الشركة عندما يجتمع بموظفيه، فعندما يقدم لك شخص يده ليصافحك بهذه الطريقة، ما يجبرك على أن تصافحه وراحة يدك متجهة لأعلى - وهذه حركة تدل على الخضوع - فأنت بذلك ترضخ لقوته.



كان الجنرال "دوجلاس ماك آرثر" قائد قوات التحالف في منطقة المحيط الهادي وأصبح في وقت لاحق رئيس قوات الأمم المتحدة، ويكفي قول إن هذا الرجل كان يلقي الرعب في قلوب الكثير من الرجال، وعندما أقاله الرئيس "هاري إس. ترومان" من منصبه في الخمسينيات من القرن الماضي، صافح الجنرال بطريقة راحة اليد المتجهة لأسفل.

إذن، ما الدروس التي يجب تعلُّمها هنا؟ أولاً، إن لم تكن أنت رئيس العمل، فلا تقدم يدك لتصافح أي شخص وراحة يدك متجهة لأسفل، وعلى الرغم من أن بعض الأشخاص قد لا يعرفون المعنى الحرفي لهذه الحركة، فإن أغلبهم يدركون أن تلك الحركة حركة غير طبيعية وطريقة ليميز بها الشخص نفسه على الجميع، وهي طريقة لقول: "أنا أفضل منك قليلا"

قد لا يكون من مصلحتك أن تتواصل بهذه الطريقة الفجة مع زملائك الذين قد لا يشعرون بالضرورة بأنك أفضل منهم؛ لأنهم بعد ذلك سيبدأون في البحث عن إشارات خفية أخرى تدل على الغرور فيك.

وبعد ذلك إن قدم لك شخص يده ليصافحك وراحة يده لأسفل، فقدم له كفك بشكل عمودي ... وانتظره حتى يصافح يدك، والأمر الطريف هنا هو أن بعض الأشخاص المدوانيين سيأخذون يدك وسيحاولون لفها حتى تصبح كف يدك متجهة لأعلى وهم يصافحونك، فقاوم هذا ولا تشعر بأية غرابة حيال مصارعة المعاصم تلك التي تشترك فيها، فأنت ببساطة تحافظ على موقفك.

هل من الخطأ أن تقدم يدك لتصافح شخصًا وراحة يدك متجهة لأعلى؟ ليس إن كنت شديد الثقة بنفسك أو كنت في مركز قوة في المقام الأول، بل ويرى الناس في الحقيقة أن هذه الحركة تدل على التواضع أو البساطة، وهي على الأرجح ستجعل الآخرين يشعرون بالاسترخاء والارتياح في وجودك.



إن كنت أنت رئيس العمل، فأنت لا تحتاج بالضرورة لأن تصافح الآخرين بالطريقة المسيطرة. فالمصافحة بالطريقة التقليدية - عندما تكون يدا الشخصين في وضع عمودي - تظهر احترامك للشخص الآخر، بغض النظر عن وظيفته أو مركزه في الشركة.

المصافحة

والآن بعد أن ضبطت قوة اليد ووضعيتها في المصافحة، فلكم من الوقت عليك أن تمسك بيد الشخص الآخر؟ وما الفترة المناسبة للمصافحة؟

تسمى حركات صعود وهبوط اليدين في أثناء المصافحة بهز اليدين، وتكون في العادة من ثلاث إلى خمس هزات ارتفاعًا وانخفاضًا؛ وهذا هو العدد المناسب. أي شيء أقصر من ذلك سيبدو وجيزًا جدًا في معظم الحالات، وأي شيء أطول من ذلك سيبدو أنك تمسك بيد الشخص الآخر لأسباب شخصية.

تعرض كل منا لمواقف كانت فيها المصافحة مختصرة أو ممتدة، وكان سبب ذلك في الكثير من الأوقات هو أن كلا الشخصين لم يعرف المدة المناسبة للمصافحة بالأيدي، فانطلِق وبادر وهز يد الشخص الآخر خمس مرات ثم اسحب يدك.

بعض لمسات المصافحة الأخرى

لقد رأيت الأشقاء والأصدقاء الذكور يتصافحون بالأيدي وفي الوقت نفسه يربتون بخفة أكتاف بعضهم - وهذا من الواضح طريقة لقول: "أنا سعيد جدًا برؤيتك!"، فهل يقومون بهذه الحركة في اللقاءات الشخصية فقط؟ وإن ربت رئيسك في العمل كتفك بخفة، فهل هذه طريقة لقول إنه معجب بك حقًا أم هي طريقة لقول شيء آخر تمامًا؟

التربيتة الخفيفة على الكتف والإمساك بالكوع هي دائمًا امتداد للنية الحسنة، فهي طريقة للتعبير عن سعادتك الحقيقية لرؤيتك الشخص الآخر من دون الانتقال إلى العناق (على الرغم من أنه في بعض الأحيان تكون التربيتة الخفيفة على الكتف هي مقدمة للعناق، وخصوصًا بين أفراد العائلة الذكور أو الأصدقاء).



الموقف الوحيد الذي عليك فيه أن ترضخ لهوى الشخص الآخر هي عندما يكون هذا الشخص الآخر الذي تصافحه هو رئيسك في العمل، فإن كان يصافح لوقت أطول مما أنت معتاد عليه، فاسمح له بذلك واترك له زمام المبادرة.

وإليك هذه الحركة غير الملحوظة التي تعقب المصافحة عادة والتي من السهل عدم الانتباه لها: لنفترض أنك تنهي اجتماعًا مع زميل لك، ثم تتصافحان باليد، وعندما تستدير لتخرج من الباب، سار هذا الزميل معك واضعًا يده على كتفك، فهذه الحركة هي حركة استعلاء، وتوحي في هذا الموقف بأنك أنت الذي تعمل لديه.

إن كنت تعمل مع شخص معتاد القيام بهذه الحركة، وهي لمس الكتف بطريقة متعالية، فابتعد عن مجال وقوفه بعد أن تصافحه، فعندما يفعل ذلك، فإن هذا التصرف يغذي إدراكه الخاص بأنه أعلى منك في السلم الوظيفي على سبيل المثال، وذلك قد لا يعني أي شيء في الواقع ... فلا داعي لتغذية غرور ذلك الشخص.



الربتة الخفيفة على الكتف مع الإمساك بمرفق الكوع هي في العادة علامة على الألفة و النية الحسنة.

قـد لا يزعجـك لمس الكتف، ولكنك أيضًا قد لا تريد أن يظـن الشخص الآخر أن لديه نوعًا من السيطرة عليك، بل تريد منه أن يعلم أنك قوة لا يستهان بها - ويُحسب حسابها حينما تتأزم الأمور، فالبقاء بعيدًا عن محاولاته لإرهابك هي طريقة رائعة لإيصال هذه الرسالة بكل وضوح.

وضعية اليد المثالية عند السياسيين

اليدان مهمتان جدًّا في تأكيد وجهة نظر الشخص (أو لكشف الكذب) ، ويتم تدريب المتحدثين المحترفين على استخدام إشارات اليد بطريقة محدودة جدًّا، وفي المرة التالية التي ترى فيها سياسيًّا يتحـدث، راقب يديه. وستلاحظ أنه كلما كان السياسي أكثـر قوة، كان أكثر تحكمًا في حركات يديه.



حقيقة: يحب السياسيون إشارات اليد التي تمرنوا عليها. فعلى سبيل المثال، كان "جون إف. كينيدي" و"بيل كلينتون" يشتهران باستخدام القبضة المسترخية - غير المحكمة مع رفع الإبهام لإيصال الرسالة بدون أن يبدوا عدائيين، أما "جورج دبليو. بوش" فكان عادة يضع كلتا يديه على المنصة وهو يتحدث - وهي طريقة لقول: "ليس لديَّ ما أخفيه"

غموض وتعقيد حركات اليد

ربما تتساءل لماذا يزعج السياسيون أنفسهم بتعلم إشارات اليد؟ فإن كانوا يخشون أن تكشف أيديهم أسرارهم العميقة السوداء، فلماذا لا يضعون أيديهم ببساطة في جيوبهم؟ فهذا يبدو حلًا سهلًا لمسألة معقدة، ولكن لا تدخل في مجال الاستشارات السياسية الآن، فإخفاء اليدين هو بالضبط كأنك تقول: "أنت لن تصدق السر الذي أخفيه!"، ومن الواضح أن تلك ليست حركة حكيمة في مجال يعج بالأسرار المخزية؛ فالسياسي يريد دائمًا أن يُظهر أنه يقول الحقيقة، أو الحقيقة الكاملة، أو شيئًا يشبه الحقيقة كثيرًا.



بما أن السياسي يريد دائمًا أن يعطي انطباعًا بأنه شخص صريح وصادق بقدر الإمكان، فهو في العادة لا يعقد ذراعيه أو يضع ساقًا فوق أخرى وهو يتحدث، وعلى الرغم من أن هذه الوقفات قد تكون ودية ومريحة، فإنه قد يتم تفسيرها كمحاولة من السياسي لإخفاء معلومات ما، أو ليحمي نفسه.

الحقيقة بين اليدين

يبقي السياسيون أيديهم على مرأى من الجميع حتى يبدوا صادقين وجديرين بالثقة، ولذلك فعليهم الانتباه جيدًا للإشارات التي يصنعونها بأيديهم. وكما ناقشنا مبكرًا في هذا الفصل، تستطيع اليدان أن تخبرا بالكثير - فهما تستطيعان في الواقع أن تناقضا الكلام الذي يخرج من فم المتحدث. تخيل قائدًا يدافع عن السلام ويؤكد كلامه بقبضة يد مغلقة (فتكون الرسالة غير المنطوقة هي: سأحقق السلام - حتى لو خضت حربًا تلو أخرى).

هنـــاك سبب آخر يجعل المتحدثين يدربون أنفسهم علــى استخدام العديد من حركات اليد المحايدة حتى يبدوا صادقين وصريحين حتى لو كانوا يراوغون في واقع الأمر، وهو أن استخدام إشارات اليد الصحيحة يسمح للمتحدث بأن ينقل المستمعين إلى حالة من الثقة والارتياح. فما أنواع الإيماءات التي يفضلها السياسيون؟

- جعـل راحتـي اليدين نحو الأسفـل. كما قرأت مبكـرًا في هذا الفصـل، وضعية راحتي اليدين المتجهتين نحو الأسفل هي حركة مسيطرة، ففي هذه الحالة، يخبرك المتحدث بأنه المسيطر على الموقف.
- إيماءات "التربيت"، وهي حركة تكون فيها راحة اليد متجهة لأسفل حيث يلوح المتحدث فـي الهواء أمامـه بلطف، وتُفسر هذه الحركـة بشكل عام على أنهـا حركة مهدئة كأن المتحدث يمد يديه ليلمسك شخصيًا ويخبرك بأن كل شيء سيكون على ما يرام.
- رفـع الكف. رفع اليد ببساطة وجعل الأصابع ممتـدة ومقتربة من بعضها حركة حيادية تنقـل مـرة أخرى الرسالة بـأن المتحدث هـادئ ورصين ورابط الجأش، وأنه مستعد للتعامل مع الموقف.

ولكن ما أنـواع الإيماءات التي يحاول السياسيون تجنـب استخدامها؟ قبضات اليد كبداية، ففي هذا اليوم وهذا العصر، لا أحد يريد أن يتبع شخصًا يريد العنف، فالناس يريدون أن يروا أن زعيمهم قد جمع أفكاره وأنه متحكم في مشاعره وقد توصل إلى خطة عمل محكمة ومضمونة، فالطـرْق بقبضة اليد على المنصة يعني أن المتحدث مستعد للزمجرة أو الشجار ولكنه ربما لم يضع في اعتباره كل النتائج المحتملة.

وعلـى الرغم مـن أن السياسييـن يستخدمـون إشارات راحة اليـد المتجهة لأعلـى، فإنهم يستخدمونهـا باعتدال، ففي كل قطاع من القطاعات المختلفة، تعتبر هذه الإشارة حركة لزيادة التفاهـم وتعزيز العلاقات الودية بين النـاس (وأنت قـد تعتقد أن السياسيين يريدون أن يراهم النـاس كصنـاع للسلام)، ولكـن الناس قد يرونهـا أيضًا كإشـارة على الضعـف النسبي وكأن المتحـدث يتوسـل إليك حتى تصدقـه، وقد ترى سياسيًا يستخدم هذا النـوع من الحركات وهو يحاول أن يشرح مفهومًا صعبًا ... أو عندما يعتذر عن فضيحته الأخيرة.

إشارات البدء ... والانتهاء (بدء التواصل - إنهاء التواصل)

لغة الإشارة - كما تعرف - هي طريقة يستخدمها الأشخاص الصم وضعاف السمع للتواصل مع الآخرين من خلال مجموعة من إشارات اليدين، وقد تتساءل إن كانت لهذه الإشارات أية علاقة بلغـة الجسد؛ فهل يمكن مثـلًا أن يعبر الشخص عن غضبه أو سعادته عبر يديه؟ فعندما يُجري الأشخاص ذوو السمـع الجيد محادثـة، فإنهم يركزون علـى تعبيرات وجـوه بعضهم، ووضعية الجسد، والتواصل البصري، وبما أن الشخص الأصم يضطر للتركيز على يدي الشخص الآخر حتـى "يسمـع" ما يقوله ذلـك الشخص، فأنت قد تظن أنه قد لا يرى إشـارات لغة الجسد تلك؛ ولكنك مخطئ في ذلك.

يعتمـد الأشخاص ضعـاف السمع على لغة الجسد (وإشارات الوجه مهمة لهم بشكل خاص) ليصـل إليهم المعنى كاملاً في أي تعامل مع الآخريـن، فأهمية الإشارات غير المنطوقة في لغة الإشـارة هـي كأهمية نبرة الصـوت في التواصل المنطـوق: فهي طريقة بسيطـة لتقييم الحالة الذهنيـة العاطفية للشخص الآخر، وكما تختلـف اللهجات المنطوقة، يكون لدى مستخدمي لغة الإشـارة - سواء كانوا من مناطق مختلفة فـي الدولة أو من جماعات عرقية مختلفة أو حتى من عائلات مختلفة - "لهجتهم" الخاصة بهم أو طريقتهم الخاصة في نقل رسالتهم المقصودة.

وبما أن اليدين تستطيعان أن تقولا الكثير - سواء في لغة الإشارة أو في التعاملات الشفهية - فمـن المهم أن تكون منتبهًـا للرسائل التي ترسلها وتستقبلها. خذ الوقـت الكافي وتعلَّم المعنى الأساسي لإشارات اليد، وستكون لديك دائمًا المعرفة الكاملة بأسرارها وخفاياها.

الفصل ٤

الكلام المباشر: ما الذي تقوله وضعية جسدك للعالم؟

كم مرة أخبرك فيها شخص ما بأن تتوقف عن الكسل وأن تحسِّن من أدائك وسلوكك؟ هل خطر لك من قبل أن الناس ربما لا يتحدثون عن سلوكك ولكن عن وضعية جسدك؟ فعندما تقف بتراخٍ وكسل، فإن وضعية جسدك ترسل رسالة واضحة محددة للآخرين. وصدق ذلك أو لا تصدقه إن شئت، فإن شيئًا بسيطًا مثل تعديل وضعية جلوسك أو وقوفك أو سيْرك يمكن أن يكون له تأثير عميق على الطريقة التي ينظر لك الآخرون بها. ففكر مليًّا: هل تريد أن يراك الآخرون على أنك شخص غبي خنوع أم شخص قوي واثق بنفسه؟

الوضعية الخطرة

والدتـك لم تكـن تمـزح: فوضعية الجسـد الضعيفـة المتراخية يمكنهـا أن تسبـب العديد من المشـكلات في حياتك اليومية، فتراخي الجسـد لا يسبب فقط الأوجاع والآلام الجسدية، ولكنه يمكن أن يرسل انطباعات معينة عنك وعن شخصيتك مثل:

- عدم الثقة بالنفس
- المرض
- الخجل
- الملل
- اللامبالاة

إن تلك الوضعية المتراخية هي إحدى السمات الخفية الغامضة التي لا يستطيع الناس عادة تمييزهـا، فزميلتك في العمـل قد تعي أن هناك شيئًا فيك يضايقهـا أو يثير أعصابها ولكنها لا تعرف على وجه اليقين ما هو هذا الشيء، فربما تظن أنك شخص متحفظ حذر ولكنها لا تعرف حقًّـا السبب. وهي تخاف قليلًا مـن الاقتراب منك، وحقًّا من يستطيـع أن يلومها؟ فأنت تجلس منحنـي الظهر علـى مكتبك ورأسك منكـس لأسفل. وعندما تقف، يكـون الاختلاف الوحيد في مظهـرك هو أن ساقيك تتحـركان من تحتك - فجسدك لا يزال متراخيًا ورأسك لا يزال منكسًا لأسفل. فهل تتساءل بعد ذلك لماذا يتردد الناس في بدء محادثة معك؟ هذا لأنك بالكاد تظهر لهم أي ود - أو ثقة بالنفس!



الوقـوف بتـراخٍ لا يشير فقط إلى عدم ثقتك بنفسك، ولكنه يمكن أن يسبب عددًا كبيرًا من العلـل مثل آلام الظهر والصـداع. فعندما تتعلم أن تمشي مستقيم القامة، يجعلك ذلك تبدو واثقًا بنفسك، وبالإضافة إلى ذلك، ربما يكون لذلك أيضًا تأثير إيجابي على صحة جسدك!

علامات مؤكدة على عدم الثقة بالنفس

كيـف تجعـل وضعية الجسـد المتراخية الشخص يبـدو غير واثق بنفسه؟ لمـاذا لا يستطيع الشخص أن يجلس منحني الظهر ويفهم الناس ببساطة أنه يكون أكثر ارتياحًا في هذا الوضع؟ لماذا يجب أن يظن الناس أن هناك سببًا خفيًّا أو تفسيرًا آخر وراء ذلك؟

حسنًـا، فكمـا قرأت الآن، وضعية الجسـد المتراخية هي أحد تلك الأمـور التي لا يفكر فيها معظـم النـاس حقًّا - سواء فيمـا يتعلق بهم أو بالآخريـن - إلا إذا كان الانحـراف عن السلوك المعتـاد واضحًـا جدًّا، فإن كان أحد أصدقائك مثلًا أحدب الظهر، فأنت بالتأكيد سترى ذلك - ولكـن ما يثير الاهتمام هو لأنك تعلم أنه لا يستطيـع المشي مستقيم الظهر، فمن المحتمل أنك ستقـر أن ذلك التشوه لا علاقة له بشخصيته؛ ولكن ذلك لا ينطبق على أولئك الأشخاص الذين يستطيعون الوقوف باستقامة ولكنهم يختارون ألا يفعلوا.



الوقوف بظهر مستقيم يرسل صورة ذاتية إيجابية، كأنه يقول:
"أنا أستطيع أن أواجه العالم كله"

فالوقـوف أو الجلوس بتراخٍ وكل الإشـارات الجسدية المصاحبة لذلـك تجعلك تبدو أصغر حجمًا. هل تظن أن هذا كلام فارغ؟ إذن أثبت ذلك لنفسك بقيامك بتجربة بسيطة في المنزل: قـف أمام مـرآة حمامك، وأرجع كتفيك إلى الخلف واجعل رأسـك مرفوعًا. أنت تبدو الآن جيدًا جـدًّا، فأنـت الآن أطـول ما يمكنك أن تكـون، وتشغل حيـزًا أكبر (ويمكن زيـادة ذلك بالوقوف مباعـدًا بيـن قدميك، ولكن هذه الإشارة سوف تتم مناقشتها لاحقًا)، وحتى إن لم تشعر بذلك، فأنت مستعد لمواجهة أي شيء يأتي في طريقك والتعامل معه.



قاعدة

جعل العمود الفقاري مستقيمًا هو إحدى أسهل الطرق التي تستطيع بها تبديل مظهرك بالكامل؛ حيث ستبدو أكثر طولًا واهتمامًا بالعالم من حولك، وعلى استعداد لمواجهة أي شيء.

والآن انس كل شيء واترك نفسك لتقف بتراخٍ، وحاول أن تقف متراخيًا جدًا. كيف يبدو شكلك الآن وكتفاك متهدلتان وخصرك مرتفع لأعلى بطريقة مزعجة؟ أنت بالتأكيد تبدو أصغر في الحجم وأضعف وأقل ثقة بنفسك وتشعر بالملل، وسئمت من العالم كله، ومكتئبًا وغير ذلك الكثير - والقائمة تطول. ومرة أخرى، لا شيء في هذه الوضعية يقول: "واو، أنا أبدو رائعًا! وآمل أن يلاحظني الآخرون!"



الوقوف بتراخٍ يجعلك تبدو أصغر في الحجم وغير واثقٍ بنفسك.

وضعية جسدك تغني عن ألف كلمة

ربما تفكر الآن وتقول: "ماذا يهمني إن كانت وضعية جسدي تجعل الناس يشيحون ببصرهم عني، فأنا أمقت قلق الناس الدائم حيال رأي الآخرين فيهم؟"

وهذا حقك طالما استطعت حقًا أن تتمسك بهذا الموقف (فعدم الاهتمام بآراء الآخرين يتطلب قدرًا كبيرًا جدًا من الثقة بالنفس؛ ولذا، فإنك بذلك تفكر بطريقة جيدة وإيجابية)؛ ولكن معظم الناس يقلقون قليلًا على الأقل حيال الانطباع أو الصورة التي يعطونها للآخرين، وخاصة عندما يتعلق الأمر بالحب والأعمال، فهم يريدون أن يعرفوا الخطأ الذي يرتكبونه وما الذي يعوق تقدمهم وكيف يمكنهم تصحيح الأمور.

وبالتالي، نستخلص من الأمر أنه: يمكن لوضعية الجسد المتراخية أن تقول عنك الكثير من الأمور - وهي أمور ليست جيدة، وأمور عن نفسك قد لا تصدقها أنت، فإنك قد تكون أطرف وأذكى وأروع شخص بين كل من تعرفهم (ولا حاجة لذكر أنك أيضًا الأكثر تواضعًا)،

ولكـن لسبب ما، لا تزال أعزب وحياتك المهنية لا تتقدم، وفي الوقت نفسه، لا يواجه أصدقاؤك أيـة صعوبة على الإطلاق في إيجاد شباب أو (فتيات) للتعارف من أجل الزواج بهم أينما كانوا، كما يشقون طريقهم نحو المناصب العليا بسرعة كبيرة. فما الذي يحدث؟ حسنًا يمكن أن يكون ذلك بسبب أن موقفك غير مشجع.



حقيقة

إن اكتشفت أنـك تجد صعوبة في التعرف على أشخاص جـدد رائعين، فانظر إلى وضع جسدك وتذكَّر أنه أحد أول الأمور التي يلاحظها الناس عنك، فالأشخاص الذين يجلسون محدبي الظهر لا يبدون كأنهم يبحثون عن المرح ـ الأمر بهذه البساطة.

وضعية الجسد المرهَقَة من العمل

فـي حيـن أن وضعية الجسد قـد تضعك على المسـار الخطأ فيما يتعلـق بالتعارف من أجل الـزواج، فإنهـا قد تدمرك تمامًا فـي العمل، فعندما تتنافس للحصول علـى الترقيات أو لزيادة الأجور، عليك أن تلعب دور الموظف الواثق بنفسه - وهذا يعني أنه بالإضافة إلى قيامك بعملك بشـكل جيـد، عليك أن تبـدو موظفًا مجتهدًا وواثقًـا بنفسه، فالشخص الـذي يسير في المكتب بشـكل متراخٍ ورأسه منحن لأسفـل ينظر إلى السجادة وكتفاه مضمومتـان إلى جانبيه ليس من المحتمـل أن يـزرع قدرًا كبيـرًا من الثقة برئيسه في العمل - أي بعبـارة أخرى، لا يبدو عليه أنه على استعداد للتعامل مع أي موقف يطرأ في العمل؛ حيث يبدو عليه أنه مستعد للهرب والاختباء تحت مكتبه. هل هذا منصف؟ على الأرجح لا. هل هذا هو الواقع؟ كلا بالتأكيد.

تحسين وضعية الجسد الخاصة بك

هـذه هي الحقيقـة بشأن وضعية جسدك وعلاقتها بالثقة بالنفس: كلما جعلت نفسك تبدو أطول وأعرض، تراجع النـاس وهم يقولون (حتى إن لم يكـن لأي شخص ولكن لأنفسهم): "واو، هذه المـرأة قادرة على حماية نفسها وعلى الاعتناء بمن حولها - لماذا، أتحدى أنها ستكون (واذكر أنت المنصب الوظيفي) عظيمة؟"



إن رأيت حيوانًا يقف محاولًا جعل نفسه يبدو ضخمًا بقدر الإمكان - كما يحدث عندما يقف الدب أو الحصان على أرجلهم الخلفية - فابتعد من طريقه؛ لأن هذه الوضعية تعني أن الحيوان يشعر بالتهديد ويستعد للهجوم.

والآن، يستبعد بعض الأشخاص أن يكون لوضعية الجسد تأثير كبير على حياتهم اليومية، فهم يؤمنون بأن الشكل والذكاء لهما تأثير أكبر بكثير، وذلك ربما يكون صحيحًا في بعض البيئات. ولكن أغلب الناس ليسوا بجمال عارضي الأزياء ولا بمستوى ذكاء أينشتاين. وفي الواقع، معظم الناس هم أشخاص عاديون جدًا، ومع ذلك قد يجد الكثير من الأشخاص العاديين أنفسهم في ملابسات مذهلة؛ لذا، ما الذي يجعل بعض الأشخاص العاديين يتقدمون الآخرين؟ إنها المواقف والثقة - وكلاهما يظهر من خلال وضعية جسدك.

ربط وضعية الجسد بالحيوانات

ترتبط وضعيات الجسد بمملكة الحيوان. أعرف أنك تقول في نفسك الآن: "أنا لا أتذكر أبدًا أني قد رأيت من قبل سنجابًا يرفع رأسه عاليًا ويرجع كتفيه إلى الوراء حتى تتم ترقيته إلى رئيس جامعي البندق". حسنًا، ربما تكون على حق، ولكن تذكر: الحيوانات لديها اهتمامات أكبر من الحصول على الألقاب - فالشاغل الرئيسي اليومي للحيوانات هو النجاة. نعم، قد يندرج جمع البندق تحت أسباب النجاة، ولكن تبقى المسألة الأهم هي المنافسة الأزلية بين المفترس والفريسة.

خذ مثال الكلب الذي يخيف قطًا. بما أن الكلب هو على الأرجح الحيوان الأكبر حجمًا، فالقط إذن هو الحيوان الذي في خطر، وعلى هذا فالقط يمكنه أن يفعل أحد أمرين - فهو إما أن يقاتل أو يحاول الهرب، وإن سبق لك أن رأيت قطًا جريئًا في مثل ذلك الموقف، فستلاحظ أنه يقوم بكل ما بوسعه بجعل نفسه يبدو أكبر حجمًا، فسيرفع فخذيه وقد يقف حتى على ساقيه الخلفيتين وهو يستعد للمعركة. وإن كان الكلب جبانًا، فقد يقرر أن ذلك القط لا يستحق العناء أو المخاطرة، فيتراجع.

على الجانب الآخر، هناك أمر مثير للاهتمام يحدث عندما يدرك الحيوان أنه مطارد، حيث تدرك جميع الحيوانات غريزيًا إن كانت غير قادرة على الفوز ولا يمكنها الهرب من الموقف، لذا، سيحاول تجنب أن يراه الحيوان المفترس. فالقط على سبيل المثال قد يتكور على نفسه ويجلس ساكنًا دون حراك حتى يمر الكلب؛ ولكن إن اقترب الكلب أكثر من اللازم، فسيجد الكلب نفسه في مواجهة مخالب القط الحادة.



تحاول الحيوانات الحفاظ على "مسافة آمنة" أو منطقة أمان بينها وبين الحيوانات المفترسة (انظر إليها على أنها الحيز الشخصي الخاص بالحيوان)، وإن دخل أي تهديد متمثل في حيوان أو إنسان تلك المنطقة، فسيهاجمهم ذلك الحيوان؛ ولذلك كان من المهم الحفاظ على وجود مسافة آمنة بينك وبين الحيوانات التي لا تعرفها.

كانت هذه نظرة مثيرة للاهتمام في عالم الحيوان، أليس كذلك؟ يفعل البشر جميعهم الأشياء نفسها في وضعيات أجسادهم، وفي حين أن الكثير من تلك الأمور غريزية، فإنه لا توجد قاعدة تقول إنك لا تستطيع محاولة تغيير وضعية جسدك، حتى لا تبدو كفريسة.

وضعية الجسد في الحياة الواقعية

حسنًا، إن سلوك القطط والكلاب مثير للاهتمام كثيرًا، ولكن لنتكلم عن هذا الموضوع المتعلق بوضعيات الجسد في عالم البشر. لنقل إن لديك اثنين من زملاء العمل تراقبهما: الأول هو "جو" الواثق جدًّا بنفسه، والثاني هو "كيفن" الذي يحاول أن يتجنب الجميع. "جو" ليس أضخم شخص في العالم - فطوله أقل من ١٨٠ سم - ولكن الكلمة الأولى التي تتبادر إلى ذهنك لوصف مشيته هي الاختيال أو التبختر، فهذا الرجل يشع ثقة بالنفس - لا أحد يعبث معه، وأي شيء يقوله، يُنفذ.

أما "كيفن" فعلى النقيض تمامًا، فهو أطول من "جو"، ولكنك ستلاحظ ذلك فقط إن انتبهت له جيدًا، وذلك بسبب وضعية جسده؛ فهو دائمًا منكمش على نفسه، ويمشي ويقف بتراخ وذراعاه دائمًا بالقرب من جانبيه أو أمام جسده، وأنت لا تعرف تحديدًا إن كان نحيفًا جدًّا أم أنه يبدو صغيرًا بسبب الطريقة التي يقف أو يمشي بها.

وذات يوم تواجه الاثنان "جو" و"كيفن" في مشروع كانا يعملان عليه معًا، ويمكنك أن ترى أنهما منخرطان في مناقشة ساخنة: حيث يقف "جو" مباعدًا بين قدميه ويضع يديه على وسطه ورأسه في وضع معتدل ومستقيم. وليعزز موقفه، تجده يلوح بيديه إلى الجانب بين الحين والآخر. أما "كيفن"، فعلى النقيض، فهو يقف وهو يشبك ذراعيه بإحكام على صدره وساقاه متقاطعتان وينظر إلى الأرض، ويمكنك أن ترى بوضوح أن "كيفن" أطول من "جو" بحوالي ١٥ سم. وإن كان تلك ملاكمة بالأيدي، فأنت ستتحدى بكل أموالك على فوز "جو"



قاعدة

لاحظ أن "جو" يستخدم إشارات ووضعيات جسدية شائعة إلى حد كبير، فهو يبدو كأنه يحدد منطقة نفوذه، جاعلًا نفسه يبدو أكبر حجمًا قدر الإمكان حتى يفهم الجميع من حوله أنه ليس شخصًا يمكن العبث معه. في حين أن ردة فعل "كيفن" كانت بمحاولته أن يجعل نفسه صغيرًا بقدر الإمكان حتى يختبئ أو يحمي نفسه من "جو" الذي سيفوز حتمًا في تلك المناقشة وسيحصل على ما يريده بالضبط.

وعندما ترى موقفًا كهذا، سيكون من الواضح - للمشاهد - أنه إذا تعلم الشخص الجبان أن يصحح من وضعية جسده، فسيكون على الأقل على قدم المساواة مع منافسه؛ ولذلك إن كنت تعرف شخصًا مثل "كيفن"، فقدم له بعض النصائح حتى يستطيع الدفاع عن نفسه، وكلاكما قد يتفاجأ من النتائج.

لغة الساق

وإليك سرًّا آخر من أسرار الوقفة الجيدة الناجحة: لا تجعل ساقيك متقاطعتين (بأن تضع ساقًا فوق أخرى)، وقد يصعب عليك تخيل شخص يقف وساقاه متقاطعتان (إلا إن كان يتقافز مسرعًا إلى الحمام). ولكن النساء على وجه التحديد يقفن أحيانًا وأرجلهن متقاطعة عند الكاحل. وقد يتكئ الرجال على الحائط ليضعوا ساقًا على أخرى في أثناء تحدثهم إلى شخص ما.

تقاطع الساقين عند الوقوف حركة وديعة لا تهديد منها بكل تأكيد، فهي حركة خجولة وعفوية ولطيفة - ما دامت المحادثة عفوية، أما إن كنت تستعد لمجادلة سيسجلها التاريخ على أنها الجدال العنيف لهذا العام بالتحديد، فسيكون من الحكمة أن تقف ثابتًا مباعدًا بين قدميك.



الوقفة العدوانية التقليدية: الظهر المستقيم، المباعدة بين الساقين لأقصى اتساع تسمح به الفخذان، ووضع اليدين على الوسط. لا يمكن لهذا الرجل أن يجعل نفسه يبدو أضخم مما هو عليه الآن.

الرأس والكتفان فوق الحشود

وضعيـة الجسـد مهمة خلال أي جـدال، ولكنك في الواقـع لا تتجادل مع الآخريـن، إذن فما نفـع هذه المعلومات لك؟ تعلـم الناس في مجتمعنا أنه يجب على الرجـال أن يحموا أنفسهم وأحباءهم؛ ولكن النساء على الناحية الأخرى يُفترض بهن أن يسترخين ويستمتعن بالحماية.

وحتـى في هذا العصر، حيث لا تنطبـق بالضرورة هذه القوالب النمطية القديمة، لا يزال معظـم الأزواج مزيجًا بين الرجل الأضخم في الحجم مـن المرأة صغيرة الحجم، وبالتأكيد قـد يكون ذلـك لأن الرجال بطبيعة الحال أضخم من النساء، ولكن مع ذلك... قد تعتقد أنك رأيت على الأقل بعض الأشخاص من المزيج المعاكس (رجال أصغر في الحجم من زوجاتهم الأكبـر في الحجم). فكم عـدد الأزواج الذين تعرفهم من هذين النوعين؟ (زوج واحد؟ ربما اثنين؟).

هـل ابتعدنـا كثيـرًا عن الهـدف؟ لا، فالهدف هـو أن تجعـل نفسك تـدرك الطريقة التي تستجيب بها لوضعيات وحجم الجسد في حياتك اليومية.

قف شامخًا

إن كنـت رجـلا ضئيل الحجم، فيمكنك أن تجعل نفسك تبـدو أكبر من الحقيقة بأن تقف باستقامـة وتتخـذ مظهر الواثق بنفسه. هل تذكر مثال "جو" و"كيفن" الذي ذكرته سابقًا في هذا الفصل؟ فقد كان "جو" أصغر في الحجم، ومع ذلك كان "كيفن" يخشاه!

بالتأكيـد إنـه أمر صعب كونك رجـلا صغير الحجم في عالم يبدو فيـه معظم أصدقائك وزملائك أطول منك بكثير، فالرجال طوال القامة أحيانًا يحبون أن يتفاخروا بحجمهم الكبير على الرجال قصيري القامة، ما يضطر قصيري القامة إما إلى أن يضحكوا مع رفاقهم أو أن يتخـذوا موقفًا دفاعيًّا. وفي كلتـا الحالتين، يشعر الرجال قصار القامة في النهاية بأن قصر قامتهم هو عجز واضح وأن أقرانهم الأطول في القامة لديهم كل الحظ.

ولكـن هـذا ليـس صحيحـًا، فيوجد الكثيـر مـن الأشخاص طـوال القامة غيـر الواثقين بأنفسهـم بالقدر الذي يوجد به أشخاص قصار القامـة غير واثقين بأنفسهم، فالثقة هي ما تجعلـك جذابًـا في نظر الآخريـن؛ والثقة هي ما يحصل لك على دعـم رئيسك في العمل في وقت الترقيات؛ والثقة هي ما تمنع العراك بالأيدي؛ والثقة هي ما تحقق الفوز في المجادلات

الشفهية، فوضعية الجسد الجيدة كأنها تصرخ قائلة: "أنا واثق بنفسي!" فلا يحتاج فمك لأن يقول ذلك.



"سيلفستر ستالون" و"بروس لي" و"جون ستيوارت" و"خواكين فينيكس" ... ما الذي يشترك فيه هؤلاء الرجال؟ يبلغ طول هؤلاء الأشخاص (أو كما في حالة "بروس لي") ١٧٢ سم تقريبًا أو أقصر من ذلك. ألم تلاحظ أحجامهم من قبل؟ ربما لأنهم يعرفون كيف يظهرون الثقة بالنفس.

والآن، لا يعني هذا أن عليك أن تقف باستقامة وتتصرف بشكل عدواني شرس وجدالي فقط؛ لأنك أدركت قوة وضعية الجسد الواثقة (فعلى كل حال، الأوغاد يأتون بجميع الأحجام).

وتمامًا كما تجعل وضعية الجسد الضعيفة الناس يتشككون حيالك، تستطيع وضعية الجسد الجيدة أن تطرد هذه الشكوك بعيدًا.

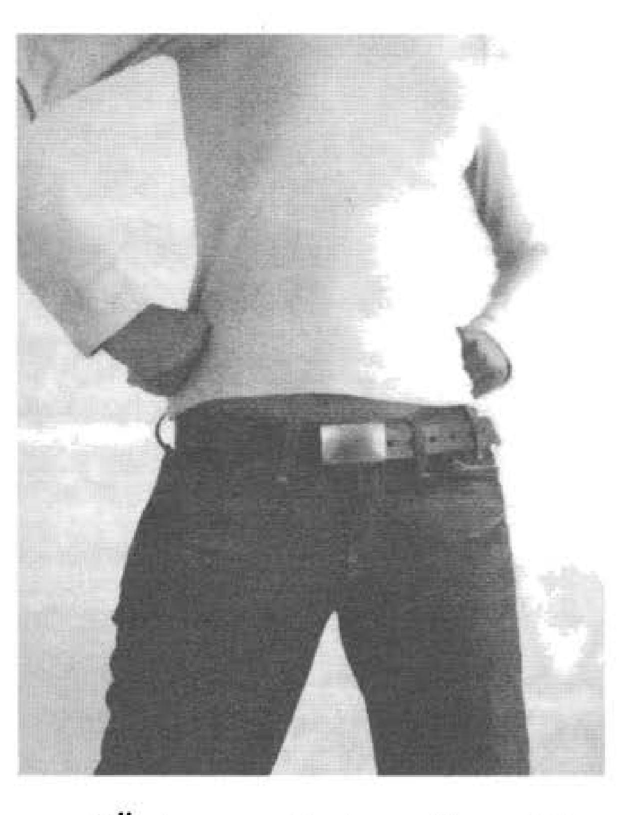
تراجع يا صديقي!

وفي حين أنك لا تسمع كثيرًا النساء يتذمرن حول صغر أحجامهن، ولكن أحيانًا، يرتبط الحجم بمسألة الإحساس بالأمن: فالمرأة صغيرة الحجم لا تريد أن تبدو مستضعفة عندما تتمشى في المتنزه أو تسير في أحد شوارع المدينة على سبيل المثال. فماذا يجب على المرأة أن تفعل إذا وجدت نفسها في منطقة مريبة؟ عليها أن تقف باستقامة، وأن ترجع كتفيها إلى الوراء وأن تحافظ على الوضعية المعتدلة لرأسها أو تميل به قليلًا لأعلى، وأن تضع يديها على وسطها وتقف وقفة واسعة عند المواجهة. وقبل كل شيء، يجب على المرأة أن تشع ثقة بالنفس، بشرط أن تجعل سلامتها على رأس أولوياتها، وفي حين أن الإشارات الواثقة قد لا تكون رادعة بالكامل لأي لص أو لأي شخص آخر بغيض، فإنها تظهر أنك لست هدفًا سهلًا.

جيش من رجل واحد

عندما تتحدث عن وضعية الجسد، تجد نفسك إما ترفع ذراعيك لأعلى أو تنزلهما لأسفل أو تعقدهما على صدرك، وبعض الناس لديهم مشكلة فيما يتعلق بذراعيهم، فهؤلاء الرجال والنساء لا يعرفون ما الذي يفعلونه بأطرافهم العلوية عندما يمشون أو يقفون أو يجلسون، ومعظم الناس

يتركونهما يتدليـان كأنهما زوائد منفصلة؛ ولكن ما تفعله بذراعيك قد يدعم أو يدمر ما تحاول أن تفعله عن طريق وضعية جسدك!



حركة وضع اليدين على الخصر تقول: "أنا واثق وقوي"

أقسم بحياتي

هنـاك الكثيـر مـن النظريـات التـي تتصل بحركة عقد الذراعين أمـام الصدر. يقول بعض النـاس إنهـا محاولـة للدفـاع عـن النفـس ضد الشخـص الذي تتجادل معـه؛ بينما يقول آخرون إنها محاولـة لجعل نفسك تبدو أصغر في الحجم (وغير مرئي)، ويقول بعض الناس إن هذا الوضع يصـد الشخص الآخر ويمنعـه من التواصل؛ ومع ذلك يقترح آخرون أنه ببساطة وضع مريح.



تنبيه

ينصح خبراء الأمن النساء بأن يتعلمن كيف يجعلن وضعيات أجسادهن واثقة، فإن جعلت نفسك تبدو كبيرًا ومخيفًا - غير راغب في أن تكون الفريسة، تمامًا كقط يقف على ساقيه - فلديك بذلك فرصة أفضل لإخافة وإبعاد أي مهاجم محتمل.

والحقيقـة هـي أن ذلـك يعتمد علـى الشخص وعلـى الموقف، فـإن كنت تشهد جـدالًا بين شخصين حيث يكون من الواضح لك أن أحدهما هو المعتدي والشخص الآخر خائف منه بشكل واضـح، ويظهر الشخص الآخر وهو يحتضن نفسه بهذه الطريقة، إذن نعم، عقد الذراعين هنا هـو على الأرجح محاولة غيـر واعية من الشخص لحماية نفسه؛ ولكـن إن كنت تشاهد محادثة عفوية بين صديقتين وكانت إحداهما تعقد ذراعيها، فمن المحتمل أنها فقط تحب هذا الوضع.

مـا الدرس الذي نتعلمه إذن عـن حركة عقد الذراعين؟ كن حذرًا فيمـا يتعلق بهذه الحركة وكـن مـدركًا أنه يمكنها أن ترسل رسالة تقول: "أنا خائف قليلا"، أو "لا أريد أن أتحدث معك" وإن كنت في موقف كان محتمًا عليك أن تظهر شجاعًا و/أو مهتمًا، فلا تعقد ذراعيك!

اليدان على الخصر

كمـا ذكـرت سابقًا، يمكن لوضعيـة جسدك أن تجعلك تبـدو أكبر حجمًا ممـا أنت عليه في الحقيقـة، فوضـع يديك علـى خصرك يساعـد على المبالغة في هـذا التأثير، ولهـذا ترى تلك الحركـة في الغالب يقوم بها الأشخاص الغاضبـون أو العدوانيون إلى حد ما، وبالضبط كما في عالـم الحيـوان، يريد هؤلاء الأشخاص أن يبدوا أكبر حجمًا وأكثر قوة وبلا خوف وعلى استعداد للانطـلاق إلى العمل، وتذكر أن زاويـة الكوعين ووضع الإبهامين هنا مهمان جدًا، فعندما يتجه إبهامـاك إلى الأمـام، فأنت بذلك تدفع كوعيك إلى الخلف - وهي وضعية تبدو ضعيفة. وعندما يتجه إبهاماك للخلف، يتجه كوعاك إلى الخارج؛ ما يجعلك تبدو كبيرًا في الحجم وقويًا.

ووضـع الكوعين باستقامة إلى الجانبين هو الوضع الأكثر فاعلية؛ حيث يجعلك تبدو عريضًا بقـدر الإمكان، وهذا مظهـر لا يحرص عليه معظم الناس بصورة يومـيـة - ولكنه قد ينقذك إن وقعت في مأزق!



اعثر على الوضع الأوسط، فتوجيه كوعيك إلى الأمام يجعلك تبدو كالبهلوان، وإرجاعهما إلـى الخلـف كثيرًا يجعلك تبدو مثل "ميك جاجر" وهو مظهر، بصراحة شديدة، ليس من المحتمل أن يبث الخوف في قلب خصمك.

ما زاويتك؟

والآن بما أن هذا الفصل قد غطى كل زاوية من وضعيات الجسد، فهذا القسم سوف يتحدث عن هـذه الزوايا، وسيعلمك كيف تُمَوْضِـع أجزاء من جسدك لتظهر اهتمامك (أو عدمه) بما يقوله شخص آخر.

وضع الطُّعم

الصيادون الذين يستخدمون الصنارة في الصيد هم، كما تعرفون، كصيادي السمك الذين يستخدمـون الشباك، فهم يحاولون استدراج الفريسـة والإمساك بها، وسواء حصلوا على صيد كبيـر أم لا، فهذا يتوقف على مهارتهم، والشيء نفسه ينطبـق على محاولة استدراج ومحاصرة الآخرين باستخدام لغة جسدك.

لا بـد أنـك تتساءل، ما المقصود بالصيد؟ أفضل طريقة لفهـم ذلك هي بالقيام به. تفضل بالجلوس، وتظاهر بأن هناك شخصًا يجلس على يسارك وأنت على وشك خوض محادثة صغيرة لطيفـة مع هـذا الشخص. إن كنـت امرأة، فضعي ساقًـا فوق أخرى واجعليهمـا في اتجاه ذلك الشخص الخيالي، وإن كنت رجلًا، فمدد ساقيك بأية طريقة تريدها ولكن تأكد أنهما في اتجاه ذلك الشخص غير المرئي.

وليسـ من الضـروري أن تكـون جالسًا لضبط هـذه الوضعية. فـإن كنت واقفًـا، فاستخدم كتفيـك في اجتـذاب ضحيتك ... أقصد صديقـك الجديد، فهنا تلعب وضعيـة جسدك دورها: قف مستقيمًا و"افرد" كتفيك وصدرك تجاه الشخص الآخر. واخلق حيزًا شخصيًا بينكما أنتما الاثنين فقط، وهو حيز حميمي ولا يوجد تهديد منه (إلا إذا بدأت تزاحمه وتحاصره - وهو أمر سنناقشه أكثر لاحقًا).


سؤال

مـاذا يعنـي "فرد" الكتفين؟ يعنـي جعلهما مستقيمتين بحيث تكونـان بالزوايا الصحيحة في جسدك، فإذا جلست أو وقفت باستقامة، فستصبح كتفاك مستقيمتين بشكل طبيعي، والآن عندما تتحدث إلى شخص آخر، اجعل كتفيك في اتجاهه.

هل تظن أن هذا يبدو سهلًا جدًّا؟ ابحث عن هذا النوع من الصيد في مواقف الحياة العملية، ففـي المرة القادمة التي تكون فيها في النادي، لاحـظ زاوية جسدي الطرفين، وبالطبع لا يكون دائمًـا الغرض من ذلـك عدوانيًا، فمن الممكن (ويجب) استخدامه في أية محادثة عندما تريد أن تبـدو مهتمًـا؛ فتعلُّمك أن تجعل زاوية جسـدك بالشكل الصحيح هو نوع مـن الأدب، وتحويل اتجاه جسدك بعيدًا عن الشخص يرسل رسالة مختلفة تمامًا.

إعادة رميها

عندما تريد أن تظهر عدم اهتمامك بمواصلة محادثة ما، كل ما عليك فعله هو تحويل اتجاه جسـدك بعيـدًا عن الشخص الآخـر، فقد تنظر في اتجاهـه وقد تكون نبرة صوتـك لطيفة بما يكفـي، ولكن إن لم تستدر بجسدك في اتجاهه، فأنت ترسل إشارة غير منطوقة ولكنها واضحة جدًّا بأنك غير مهتم.

وإليك مثالًا تقليديًا على هذا النوع من التموضع. هناك امرأة تجلس على كرسي عالٍ، ويبدو عليهـا أنها امـرأة ودودة؛ فهي تضحك وتتحدث مـع مرافقيها، واقترب منهـا رجل من الجانب وحـاول أن يفتـح محادثـة معها. فـإن استدارت المـرأة ووجهـت ساقيها نحوه، فلديـه فرصة، وإن لـم تستـدر، فقـد فشل، وفـي حين أنه قـد لا يوجد أي شـيء يمكنه أن يفعلـه حتى يجذبها

(حرفيًا ومجازيًا على السواء)، ولكنه إن عرف كيف يقرأ هذه الإشارة، فسيمكنه على الأقل أن ينصرف في طريقه قبل أن يقضي وقتًا طويلًا فيما هو على الأرجح محاولة غير مجدية.

وضعية السلطة

هناك وضعية واحدة أخرى من وضعيات الجسد تستحق المناقشة، وعلى الرغم من أن جزءًا منها يتعلق بالتموضع، فإنها ترتبط أكثر بوضعية الجسد الفعلية، فمن الأفضل أن تكون عيناك في مستوى بصر الشخص الآخر عندما تتحدث معه، وإلا فسيبدو الشخص الأطول قامة كأنه الأكثر قوة.



من المهم بذل جهد للحفاظ على التواصل البصري المباشر بصورة خاصة عند التحدث مع شخص عيناه ليستا في مستوى عينيك - مثل التحدث إلى طفل أو إلى شخص يجلس على كرسي متحرك، وتعديل وضعية جسدك وفقًا لذلك يسمح للشخص الآخر بأن يشعر كما لو أنه على قدم المساواة مع الشخص الآخر في المحادثة.

تخيل أن رئيستك في العمل دعتك إلى مكتبها وطلبت منك الجلوس، ثم بدأت تهاجمك بشراسة بسبب خطأ في الحسابات قد تسبب فيه إهمالك. وهي تقف أطول منك وتعدد لك أخطاءك، وأنت لا خيار أمامك إلا أن تنظر لأعلى إليها. قد يكون لديك تفسير منطقي مثالي لهذا الخطأ، ولكنها تجعلك تشعر كأنك طفل؛ ولذلك بدلًا من أن تتحدث بصراحة وتشرح لها، تتلقى توبيخها وإرهابها إياك، ثم تذهب إلى مكتبك لتأخذ استراحة قصيرة.

بعض الأشخاص بارعون بشكل خاص في توظيف هذه الطريقة، وإن كنت من الأشخاص صغار الحجم، فربما يكون من الحكمة تعلم بعض الحركات الحاذقة لتكون على قدم المساواة مع الشخص الآخر. لنقل إنكِ امرأة قصيرة وتريدين أن تتناقشي مع زوجك حول عجزه الواضح عن المساعدة في أعمال المنزل، فانتظري حتى يجلس مستريحًا على الأريكة واجلسي أنتِ أيضًا - على ذراع الأريكة، فأنتِ بذلك قد جعلتِ نفسك في موضع السلطة والقوة - سواء أدرك هو ذلك أم لم يدركه.

فالطريقة التي تجلسين بها إما تقول: "أنا لديَّ بعض السيطرة الكاملة على الموقف"، أو "أنا أحتاج إلى مساعدة حقيقية". وإن استطعت أن تتعلم الحيل البسيطة للتموضع قوي التأثير، فسيمكنك أن تبدو مسيطرًا تمامًا حتى إذا كنت تشعر بأنك بحاجة ماسة إلى المساعدة. فقف شامخًا مستقيمًا وسيتراجع العالم أمامك، أما إن وقفت متراخيًا، فأنت لا تضر إلا نفسك.

الفصل ٥

ألعاب الرأس

الرأس من أولى المناطق التي تلاحظها في أي شخص؛ حيث إنه يحوي العينين والأنف والفم، والتي تقدم كل منها الكثير من الإشارات غير المنطوقة، كما أن هناك المزيد من الأمور المتعلقة بها: رأسك نفسه يُستخدم لتوصيل رسائل غير منطوقة معينة للأشخاص من حولك؛ لذا يمكنك أن تجزم بأن الرأس هو مركز قوة لغة الجسد بالكامل.

هل يقع الجمال كله في رأسك؟



عندما تطأطئ رأسك نحو الأسفل، سيبدو عليك الحزن أو الخجل أو الاكتئاب أو فقدان الثقة.

عندما تتحاور حول الرأس، عليك أن تتعامل مع الوجه، ففي حين تتحدث أجزاء كثيرة من هذا الكتاب عن مكونات بعينها من الوجه، سيتحدث هذا الجزء عن الوجه بشكل عام في محاولة منا للإجابة عن سؤال: "ما الذي يجعل شخصًا ما جذابًا؟"

إن الانطباعات الأولى تنطوي على قوة كبيرة، ويمكن أن تساعدك لغة الجسد على تقديم أفضل ما عندك، فإن هناك أمورًا أخرى صغيرة يُطلق عليها الجاذبية الجسدية، والتي تسهم بشكل كبير في اللقاءات الأولى. لا يمكنك السيطرة بشكل كبير على هذه العوامل لأن هناك - ونتحدث هنا بشكل عام - أشخاصًا جذابين وآخرين ليسوا كذلك. في المجتمع ككل، يتقبل الناس الأمور التي تجعل من المرء جميلًا.

ما هذه الأمور بالتحديد؟ يمتلك الأشخاص الجذابون بعض الأمور الخاصة بهم:



- وجوههم متناسقة.
- لا توجد عيوب ظاهرة في وجوههم.
- تبدو وجوههم شابة.

علاوة على ما سبق، من شأن حجم وشكل مناطق بعينها من الوجه أن تحدد كيفية رؤية الناس لبعضهم، حيث إن الذقن الصغير أو القصير، على سبيل المثال، يعطي انطباعًا عامًّا بالخجل، ولكن هل هذا الموقف يشبه معضلة الدجاجة والبيضة؟ على سبيل المثال، إن نُظر إلى الأشخاص الذين يمتلكون ذقنًا مستدقًّا على أنهم أقل جاذبية من أقرانهم الذين يمتلكون ذقنًا عريضًا، ومن ثم تتم معاملتهم على هذا الأساس، فسيكون من الطبيعي أن يروا أنفسهم بالطريقة ذاتها. وبالتالي، ستعكس لغة أجسادهم انعدام الثقة الذي قد يغذي فكرة أن أصحاب الذقن المستدق ضعاف الشخصية.

إن الجمال الأخاذ - أو عدمه - يعتبر مثالًا آخر على المرشحات التي ينظر الناس من خلالها لرؤية الإشارات غير المنطوقة للآخرين. عندما تقيِّم لغة الجسد المتعلقة بإيماءات الرأس، احذر من أن مظهر الناس من شأنه أن يجعلك ترى أمورًا غير حقيقية. فقد تعتقد أن الرجال الوسماء يمتلكون شخصيات رائعة، ومن ثم تبدأ البحث عن دلالات ذلك في زاوية إمالتهم لرءوسهم، على سبيل المثال، كما أن هذا الأمر من شأنه أن يجعلك لا ترى أمورًا ظاهرة، فقد لا تعير انتباهًا لجارك غير الوسيم، ولكن إن فعلت، فقد تجد أنه دائمًا ما يميل رأسه إلى أحد الجانبين، ما يعني أنه يستمع باهتمام لما يقوله الآخرون. لذا واصل العمل بحذر.



مثلما قد يعبر الأشخاص غير الجذابين عن نقص ثقتهم عبر لغة جسدهم، قد يشعر الأشخاص الذين أدركوا أنهم رائعون بأنهم أعلى شأنًا من الأشخاص العاديين، وسيظهر هذا التوجه جليًّا في طريقة تحركهم، وبالتالي، ستجد نفسك تبحث عن دلالات على الغرور في جميع الأشخاص الذين يتمتعون بالجمال.

رفع الذقن نحو الأعلى

لربما سمعت مقولة: "ارفع ذقنك نحو الأعلى!"، والتي تعني: "حاول أن تنظر للأمور من منظور تفاؤلي". ما علاقة وجهة نظرك بموضع ذقنك؟ حسنًا، إن الأمر لا يتعلق بموضع ذقنك، بل بزاوية رأسك بأكملها. فإن كان ذقنك مرفوعًا نحو الأعلى، فستكون أنت أيضًا كذلك... أو هكذا تقول النظرية!

هل تتفحص حذاءك؟

إن الفكرة التي تختفي وراء مقولة رفع الذقن نحو الأعلى هي أنه إن كان ذقنك موجهًا نحو الأرض، فلن يمكنك فعل شيء سوى أن تنظر للحياة من منظور متجهم. إن الرأس الذي ينحني نحو الأسفل لا يبدو عليه أنه رأس سعيد، وقد يبدو كأن صاحبه لا يريد أي شيء من العالم من حوله. إن كان رأسك موجهًا نحو الأرض، فلن يبدو عليك أنك شخص واثق، بغض النظر عما تشير إليه لغة بقية جسدك. في واقع الأمر، إن دمجت بين المشية الواثقة والأسلوب الودود مع طأطأة رأسك نحو الأسفل، فسيشعر الناس بالارتباك، وقد يقولون: "يبدو أنه يبلي حسنًا في حياته، ولكنه يشعر بالاكتئاب حيال أمر ما"

الموقف الوحيد الذي تساعدك فيه طأطأة رأسك نحو الأسفل هو عندما تحاول التصرف بحياء مع الجنس الآخر. تخيل الموقف التالي: التقيتِ برجل رائع ومتحدث ووسيم للتعارف من أجل الزواج، ولا تريدين أن تجعليه يشعر بأنك خبيرة بشئون الحياة، بل ترغبين في أن يراك امرأة بريئة وساذجة. طأطئي رأسك نحو الأسفل وارفعي عينيك نحوه بينما يتحدث، وإن أردت أن تواصلي لعب دور الفتاة البريئة، فتحدثي دون أن ترفعي رأسك، ولكن راعي الابتسام والنظر نحوه مباشرة، وإلا فسيشعر بأنك غير مهتمة به.



تنبيه

عندما تطأطئ رأسك نحو الأسفل، فإن عينيك تتبعانه عادة، الأمر الذي يعني أنك لن تكون قادراً على إجراء تواصل بصري جيد مع الناس من حولك. الأمر الذي يؤدي بدوره إلى الكثير من التخمينات بشأن شخصيتك، فقد يعتقد زملاؤك في العمل أنك تحب العزلة، وقد يظن معارفك أنك خجول جدًّا، وقد يعتقد أصدقاؤك وأقاربك أن ترغب في إخفاء أمر ما عنهم.

على الجانب

إن أردت أن تبدو مستمعًا جيدًا لما يقوله شخص ما، فإن إمالة رأسك إلى أحد الجانبين تعتبر حركة قد تود بشدة أن تضمها إلى قائمة لغتك الجسدية، فعندما توظف هذه الإيماءة، فستبدو كما لو أنك ترفع أذنك، وكما لو أنك تقول: "إنني أبذل قصارى جهدي لكي أستوعب كل كلمة تخرج من فمك". لا يهم الجانب الذي تميل إليه رأسك - حيث إن الجانبين الأيمن والأيسر يعطيان التأثير نفسه. وضع في اعتبارك، أن تميل رأسك ميلًا طفيفًا، حيث إنك لا تحاول أن تمس إحدى أذنيك كتفك حتى تظهر للشخص الآخر أنك تسمعه جيدًا بالأذن الأخرى.

على الرغم من أن هذه الإيماءات تُستخدم لتأكيد مهارات الاستماع، فإن الناس يوظفونها أيضًا للتعبير عن التعاطف. قد تسمع شخصًا ما يقول: "أنا أشعر بالأسف الشديد"، ويميل رأسه إلى أحد الجانبين. ما الذي يدور حوله كل هذا الأمر؟ هل يعرض هؤلاء الناس - بطريقة غير منطوقة - الاستماع إلى مشكلات الآخرين؟ نعم، إلى حدٍّ ما؛ ولكن في هذه الحالة، فإن إمالة الرأس إلى أحد الجانبين تعتبر طريقة للتعبير عن شعورك بألم الشخص الآخر دون أن تشعر بذلك بالفعل. لاحقًا في هذا الفصل، ستقرأ المزيد عن طرق أخرى لإظهار التعاطف باستخدام رأسك.



حقيقة

تعتبر إمالة الرأس إلى أحد الجانبين طريقة لمحاولة التقرب من الجنس الآخر، حيث إن هذه الحركة لا تجعلك تبدو بريئًا ووديعًا فحسب، بل تساعدك أيضًا على أن تظهر أنك مستمع جيد.

تساعدك إمالة الرأس أيضًا على أن تبدو بريئًا. دعنا نقل إن زوجكِ اتهمك بأنكِ قد أفسدت طلاء دراجته النارية التي يحبها كثيرًا؛ ولكنك بريئة فيما يتعلق بهذا الأمر، وتشعرين بالاستياء وتحاولين الدفاع عن نفسك - وهما شعوران يمكن أن يقوداك لأن ترجعي رأسك للخلف لكي تبدو عليك الهيمنة والسيطرة، وعلى الرغم من أن لديك كل الحق في الشعور بالغضب، فإن هدفك الحقيقي هو وأد الشجار في مهده. من أجل حل الموقف بسرعة، حاولي إمالة رأسك إلى أحد الجانبين مع التمسك بقصتك، وستبدين أكثر براءة (وهذه حقيقة لا شك فيها)، وربما يكون هذا هو كل ما يتطلبه الأمر لإقناع زوجك بأنه مخطئ.



تشير إمالة الرأس إلى أحد الجانبين إلى أنك تستوعب الحوار وأنك تستمع باهتمام للشخص الآخر.

موازنة الرأس

هل ترغب في أن تبدو واثقًا؟ إن الأمر برمته يبدأ برأسك. عندما تسير في المكتب أو في الشارع، راعِ أن يكون رأسك موازيًا للأرض، وأن عينيك تنظران للأمام، وأن ذقنك ليس موجهًا نحو الأرض أو مرفوعًا بصورة مبالغ فيها نحو السماء. والآن، زد من عرض كتفيك وراقب الناس وهم يتوقفون لينظروا إليك.



قاعدة

متى أيضًا يكون الرأس المتوازن مفيدًا؟ في أي موقف؛ حيث إن الرأس الذي يظل مستقيماً وثابتاً يبدو يقظًا؛ لذا، حتى إن دخلت في حوار طويل مع شقيقتك أو كنت تستمع إلى خطاب أو عرض ممل، فسيقول رأسك المتوازن: "أنا منتبه ويقظ في هذه اللحظة".

ارفع رأسك لأعلى!



من شأن رفع الرأس لأعلى وإرجاعه للخلف أن يُظهر أنك تشعر بأنك أعلى شأنًا من الشخص الآخر.

عادة ما يشير الأطفال لزملائهم المغرورين في الصف بأنهم "متكبرون"، وهذا اختصار لقول إن هؤلاء الأشخاص يرفعون أنوفهم نحو السماء، والسبب في رفعهم لأنوفهم نحو السماء - مجازيًا بالطبع - هو لأنهم يرجعون رءوسهم نحو الخلف، وقد أرجعوا رءوسهم للخلف لأنهم مغرورون. إنها حالة قديمة من السبب والنتيجة.

تخيل أكثر شخص تعرفه غرورًا، وتخيل الآن أنك تجادله - كيف يبدو شكل رأسه عندما يخبرك بأنك مخطئ؟ من المرجح أن يكون رأسه مائلًا قليلًا نحو الخلف وقد رفع ذقنه نحو الأعلى. في واقع الأمر، إن كنت تشاهد مسلسلًا تليفزيونيًا دراميًا تكون فيه امرأة مغرورة هي الشخصية الرئيسية، راقب كيف تبدو وضعية رأسها خلال المشاهد الانفعالية. سترى أن الرأس ارتفع نحو الأعلى وأنك أصبحت قادرًا على رؤية فتحتي الأنف. إن إمالة الرأس نحو الخلف - كما لا بد أنك استنتجت الآن - هي طريقة لقول: "أتعلم، أنا أفضل منك بكثير". إنها طريقة تشير إلى الاستبداد.

إن أردت أن تظهر لشخص ما أنك تعلوه في سلسلة الغذاء، فاستخدم حركة إمالة الرأس نحو الخلف، وإن استخدمتها بالطريقة المناسبة، فلن تكون ملحوظة كثيرًا، ولكنها ستجعلك تبدو أكثر وقارًا، وأعلى بشكل ما من مجرد شخص عادي. كن مدركًا قوة هذه الحركة ولمقتضياتها - إنك لن تكتسب الكثير من الصداقات عند استخدامك إياها، ولكنك ستكون قادرًا على وأد الجدالات في مهدها، وربما تتمكن من جعل الناس يرون وجهة نظرك بسهولة لأنك لن تبدو شخصًا هينًا.



إن أردت أن تبدو شخصًا عاديًا ومتواضعًا وودودًا، فلا تمل رأسك إلى الخلف، بل تعلم أن تـوازن رأسـك لكي تظهر الثقة مـع إمالته نحو أحد الجانبين بين وقت وآخر لتظهر أنك لست مفرط الثقة.

الشعر شيء ربما لم تكن تعلم أنه...

هـل لتصفيفـة الشعر قدر من القوة يكفي لإرسال رسالة غيـر منطوقة؟ الإجابة هي، نعم؛ حيث إن شعـرك يفصـح عن الكثير من الأمور عنك، حتى إن لـم يكن كثيفًا، لأنه أحد تلك الأمور غير الملموسة – يخبر الناس بأنك إما منافق أو استثنائي أو متقيد بالعادات أو كسول أو أنك لا تهتم بالموضة. علاوة على ما سبق، يمكن لأسلوب اهتمامك بشعرك – سواء في المكتب أو في الشارع – أن يرسل الكثير من الرسائل.



يشبـه الشعـر الملبس كثيـرًا عندما يتعلق الأمر بلغـة الجسد: على الرغم مـن أنه لا يمتلك مجموعـة مـن السلوكيـات غيـر المنطوقـة، فإنه أحـد الأشيـاء التي سيلاحظهـا الآخرون ويحكمـون عليـك من منطلقهـا، بالإضافة إلـى أن طريقة لمسك لشعـرك ترسل الكثير من الرسائل غير المنطوقة.

مواقف رفع الشعر

تصفيفـات الشعـر أشيـاء مذهلـة: يمكنها أن تلفـت انتباه الكثيـر من الأشخاص الذين لا تعرفهـم. تخيـل جدتك المحافظة جدًا تستقل قطار الأنفاق، وممسكـة بحقيبتها بقوة كما لو أن فيها حياتها، ثم يأتي شاب صبغ شعره باللون الأرجواني وصففه بطريقة غريبة وجلس بجوارها. وكمـا تقص القصة فيما بعد، تقول: "لقد شعـرت بالرعب بالطبع"؛ ولكن ما الذي أخافها لهذه الدرجة؟ ربما كانت تخشى الجلوس بجوار أي من الشباب، فإن لون الشعر الأرجواني والتصفيفة الغريبـة لهذا الشـاب بالذات زادا مـن خوفها بدرجة كبيـرة؛ حيث كان لون الشعـر الأرجواني وتصفيفـة الشعـر الغريبة دليلًا علـى أن هذا الشاب لا يتقيد بقواعد وأسـس المجتمع، وتوقعت الجدة أن يكون مجرمًا بالطبع، وظلت تراقبه تحسبًا لقيامه بأي فعل مريب (تحرك العينين في محجريهما يمينًا ويسارًا، أو إن كانت يداه وقدماه ترتجفان أو تهتزان).

ولكنـك تندهشـ عندما تقول لك الجدة إنهـا عندما أسقطت إبر حياكتهـا كان هذا الشاب عطوفًـا والتقطها من الأرض من أجلها وأعطاها إياها - وانتهى بها المطاف وقد دخلت مع هذا الشـاب في محادثـة رائعة، ثم تقول إن لديه أجمل ابتسامة رأتها منذ زمن بعيد، والابتسامة من إشارات لغة الجسد التي اجتذبتها ناحية الشاب وعلمتها ألا تحكم على أحد من تصفيفة شعره.

ما الذي تقوله تصفيفتك للعالم؟

لا توجـد تصفيفـة شعـر "أفضل"، ولكـن هناك تصفيفات شعـر تناسب أعمـارًا أو مهنًا أو أساليب حياة بعينها أكثر من غيرها. على سبيل المثال، من غير المرجح على الإطلاق أن يدخل المديـر التنفيذي لإحدى الشركات وقـد صبغ شعره باللون الوردي وجعلـه مدببًا، وهذا لأنه لن يبـدو مهنيًّا (وربما سيـراه بعض الأشخاص مجنونًا لأنه يحاول الترويـج لهذا المظهر في عالم المؤسسـات). بمعنى آخر، من شأن الشعر أن يعطي انطباعًا قويًّا، وسيبدأ الآخرون بقراءة لغة جسده من هذا المنطلق.


قاعدة

لقـد سخـر الممثلون الهزليون من تصفيفـة شعر "دونالد ترامب"، ولـو كان رجلًا عاديًّا من الشارع، فلربما تلقى الكثير من السخرية من أصدقائه وزملائه في العمل بسبب ذوقه الغريـب فـي تصفيـف شعره. فإن لغـة جسده تجعل جميـع من حوله يدركـون أنه "الملك ترامب": إنه لن يتقبل أي انتقاد يتعلق بأي قرار يتخذه - بما فيها طريقة تصفيفه لشعره.

قـد يتوقـع طلبة كلية الفنون أن يصفف معلمهم شعره بطريقة أكثـر ابتكارًا. في واقع الأمر، قد لا يتقبلون أن يعلمهم شخص يبدو متحفظًا بشكل كبير، حتى إن كان هذا المعلم يمتلك حسًّا فنيًّـا وأسلـوب حياة فنيًّا يظهر جليًّا في لغة جسده، حيث إن مظهـره هو الانطباع الأول المأخوذ عنـه، والـذي يسهم بشكل كبير في استمرار أو انقطاع التواصـل غير المنطوق، في البداية على أقل تقدير.

عمومًـا، يمكن للشعر الطويل للمرأة في العصر الحديث أن يوصل الكثير من الرسائل، حيث إنه يعتبر زينة للجسد، وطريقة "لجذب الانتباه"، ولهذا السبب تطيل أغلب الممثلات وعارضات الأزياء شعورهن لما تحت أكتافهن (ولذلك أصبحت زوائد الشعر المستعارة مطلوبة بشكل كبير لديهـن)، وأصبح الشعـر الطويل أكثر شيوعًا بيـن النساء الشابات واللاتـي يبحثن عن شركاء حياتهن ومن ثم الحمل والإنجاب والمحافظة على استمرار الجنس البشري. وبمجرد أن يقدمن

هـذه المساهمـة في المجتمع، فإن الشعـر الطويل هو أول ما يتخلين عنه عـادة، فلم تعد هناك حاجة له لاجتذاب شريك الحياة.



حقيقة

شعر مقدمة الرأس عادة ما يرسل رسالة تقول: "أنا أتمتع بروح الشباب والمرح" (وكنت تعتقد أنه جيد لتغطية الجبهة). وبغض النظر عن تصفيفة الشعر، حافظ على نظافة رأسك، حيث إن تصفيف الشعر بشكل سيئ أو عدم الاهتمام بنظافته يجعلك تبدو مريضًا أو غير محظوظ أو مكتئبًا.

وبالنسبة للرجال، لم يعد الصلع مؤرقًا كما كان في الماضي (فكر في بروس ويليس وأندريه أجاسي ومايكل جوردان - رجال يتحلون بالكثير من الثقة ورءوسهم صلعاء). على الرغم من أن الرجال أنفقوا الكثير من المال وضيعوا الكثير من الوقت في بحثهم المضني عن علاج لانحسار شعـر الرأس، لم يعد من الغريب حاليًـا أن ترى رجالًا يتقبلون انحسار شعـر رأسهم عبر حلقه بالكامـل. إنهـا حركة حاسمة تـدل على الثقة، طريقة لقول: "من يهتـم بالشعر؟ شخصيتي هي التي تهم"

يُنظر للرجال الذين يصففون شعرهم بطريقة مهندمة ومحافظة على أنهم أكفاء وناضجون، أما الرجال الذين يصففون شعرهم بطريقة همجية وتصبح خصلات شعرهم طويلة، فيرسلون رسالة تقول: "أنا جامح ولا أهتم بالحدود التي وضعها المجتمع"

لفه! اقلبه! صففه!

مـن الجلي أن هناك عـددًا لا نهائيًا من تصفيفات الشعر، ولكن بغض النظر عمن تكون، وبغض النظر عما يبدو عليه شعرك، بمجرد أن تبدأ بلمسه، تبدأ بإرسال رسائل رئيسية متعارف عليها. أتقول إنه لا يمكنك تصديق ذلك؟ من المستبعد أن تتمكن والدتك وصديقك المقرب من التعبير عن نفسيهما بالطريقة نفسها تمامًا. حسنًا، ألق نظرة على كيفية لمسهما لرأسيهما، وسترى أن هناك أمورًا مشتركة بينهما لم تكن تتخيلها.

قلب الشعر

هـل تعـرف تلك الحركة - ترفع امرأة ذات شعر طويل يدها نحو كتفها وتلقي بشعرها خلفه. ما الذي تعنيه هذه الحركة؟

إن حركـة إلقـاء الشعر للخلـف هي واحدة من الحـركات التي تجعلك ملحوظًـا، ولكن ليس بالضـرورة طبقًـا للطريقة التي تعتقدها. فعلى الرغم من أنك قـد ترى الكثير من النساء ذوات الشعـر الطويل يلقين بشعرهن خلـف أكتافهن في محاولة منهن ليكن أكثـر بروزًا أمام الجنس الآخر، فإن هذه الحركة يمكن أن تُفعل بطريقة أكثر عدوانية، مثلما يحدث في أثناء المجادلات. عبـر قلـب شعرك في أي اتجاه، فإنك تجعل من نفسك أكبـر حجمًا من منافسك، والذي يعتبر، كما قد تتذكر، ردة فعل حيوانية على الصراع.

الهندمة الذاتية

كما ذكرنا من قبل، الهندام الجيد جزء رئيسي من مظهرك الصحي والحيوي، أما الهندام المبالـغ فيـه فقد يرسل رسالـة غير صحيحة؛ حيـث إن تربيت الشعر أو محاولـة تقويمه مرارًا وتكرارًا يعد نوعًا من لمس الشخص لنفسه، وعادة ما يكون دلالة على أن هذا الشخص عصبي. قد ترى هذا الأمر عندما تتحدث فتاة مع شاب وسيم وتقوم برفع شعرها فوق أذنها باستمرار - علـى الرغم من هذه الخصلة الوهمية لم تتحرك من مكانها طوال المحادثة، وقد يرفع الرجال فـي هذا الموقـف أيديهم ويمـررون أصابعهم خلال شعرهـم من الأمام إلـى الخلف - لترتيب الفجـوات الصغيـرة في شعرهم - ومن المرجح أيضًا أن يضعـوا أيديهم خلف رءوسهم ليرتبوا شعرهم وصولًا إلى الرقبة من الخلف. هذا يعتبر نوعًا من لمسـ النفس والذي يعبر عن القلق، ولكنه متخفٍّ هنـا في صورة رسالة مختلفة: "أحـاول التأكد من أن شعري في الخلف لا يزال في مكانه"

لف الشعر

يعتبـر لف شعـرك حـول أصبعك مـن الإيماءات التـي تحاكي براءة الطفولة، وعـادة ما تستخدم هذه الحركة للمغازلة. إن كنت تتحـدث إلى امرأة جميلة، وكانـت تلف شعرها حول أصبعهـا، فهي بذلك تحاول إخبارك بأنها معجبة بك.

كمـا يمكن أن تكون حركة لـف الشعر مجرد عادة للتهدئـة - أمرًا يفعلـه المرء عندما يشعـر بالملل أو



قد يكون لف الشعر إما من أجل المغازلة أو تهدئة الذات.

يحاول تهدئة نفسه، وهي من الحركات المرتبطة بمرحلة الطفولة. ليس من الغريب أن ترى أطفالًا يلفون شعورهم حول أصابعهم عندما يذهبون للفراش، على سبيل المثال، أو عندما يبكون. وليس من الغريب أن ترى إحدى زميلاتك في العمل تلف شعرها حول أصبعها بطريقة محمومة في أثناء قيامها ببحث ممل على الحاسب - إنها طريقتها في إطلاق التوتر.


قاعدة

عادة ما يعتبر تمرير أصابعك خلال شعرك طريقة لجذب انتباه الجنس الآخر - إلا إن علقت أصابعك في شعرك وانحرفت جانبًا. فعادة ما تعني هذه الإيماءة أنك محبط بدرجة كبيرة وأنك على استعداد لاقتلاع شعرك بالكامل.

إن كنت ممن يلفون شعرهم حول أصابعهم، فانتبه: لأن هذه الحركة تذكر الناس بالأطفال الصغار؛ لذا تأكد من ألا تكون الموظف الذي يلف شعره حول أصبعه في أثناء الاجتماعات، حيث إن هذه الحركة ترسل رسالة غير منطوقة ملحوظة تقول: "أنا لست ناضجًا ولا يمكنني التركيز طويلًا. نبهني عندما تنتهي من كلامك"

نعم، لا، وكل ما بينهما

عندما تفكر في لغة الجسد وعلاقتها بالرأس، فإن الإيماءتين الأوليين اللتين تقفزان إلى ذهنك هما الإيماء وهز الرأس، وفي حين أن الإيماء بالرأس هو الإشارة التقليدية للاتفاق في الرأي مع أحد أصدقائك وهز الرأس دلالة دائمة على قول: "مستحيل"، فإن هناك رسائل أخرى تختفي داخل هاتين الإيماءتين.

هز رأسك

عادة ما تكون حركة هز الرأس من جانب لآخر طريقة لتخبر شخصًا ما بأنك لا تتفق معه على وجهة نظره، سواء كنت تخبر طفلًا بأنه يجب ألا يأكل الحلويات من العلبة مباشرة أو كنت تخبر رئيسك في العمل بأنك لن تتلقى المزيد من العمل مقابل راتبك نفسه. إن هز الرأس يرسل رسالة واضحة وهي: "لا"

ولكن، لحركة هز الرأس معنى آخر. دعنا نفترض أنك في طريقك لحضور جنازة، حيث يجتمع المعزون ويتحدثون بأصوات خافتة. ما الذي تلاحظه أيضًا؟ هذا صحيح، إنهم يهزون رءوسهم. في هذه الحالة، قد يهز بعض الناس رءوسهم في عدم تصديق، في حين يستخدمها

بعضهم للتعبير عن الأسى، ولكنها تظل طريقة لقول: "لا أصدق أن هذا حدث". والآن، هذا مثال آخر أكثر قوة: قد ترى جارك يهز رأسه بينما يفحص الحفر التي حفرها كلبه في الحديقة، هنا تكون طريقة لقول: "لا أصدق أن هذا الحيوان مدمر لهذه الدرجة"

كما قد يمكنك أن ترى الناس يهزون رءوسهم خلال المجادلات، حيث تعتبر في هذه الحالة دلالة على الامتعاض والاختلاف مع الشخص الآخر بشأن وجهة نظره.



من المثير للاهتمام أن يهز شخص ما رأسه في أثناء قوله نعم - أو يقول لا بينما يومئ برأسه بشكل ينم عن الموافقة. تعتبر هذه الحركات في تلك الحالة دلالة على أنه غير متمسك بوجهة نظره، ومن المرجح ألا يكون صادقًا فيما يقول.

الإيماء

يعتبر الإيماء طريقة سهلة لقول إنك توافق على أمر ما، ولكن قد تشير الإيماءات أيضًا إلى أن الشخص يستمع لما تقول - طريقة لإخبارك: "نعم، نعم. أفهم وجهة نظرك، تابع من فضلك"

قد يومئ الأشخاص المتحمسون بشدة برءوسهم كثيرًا أيضًا. تخيل أحد أصدقائك المقربين يجلس في حفل لفرقته المفضلة، وبينما يغني مع الفرقة، يومئ برأسه لأعلى وأسفل، ويبدو أنه بدأ يستمتع بوقته (بالفعل)، ولكنه يعبر عن سعادته أيضًا. لا شك في أن الإيماء بالرأس بسرعة كبيرة دلالة أقوى على الحماس. إن عرضت على شريكك في الغرفة وجبة عشاء مجانية في مطعمه المفضل، قد يجيبك بعدد كبير من الإيماءات المتحمسة.

كما يمكن أن تكون الإيماءة بالرأس دلالة على السيطرة، طريقة لقول: "أنا المسئول هنا" تخيل أن رجل شرطة أوقفك بسبب سرعتك الزائدة، وبينما تحاول الحديث معه حتى لا تحصل على مخالفة (إنك على ثقة تامة بأنك كنت تقود سيارتك ببطء)، يقاطعك الشرطي وهو يعيد قول جميع المخالفات التي ارتكبتها، ومع كل مخالفة يقولها يومئ برأسه. إنه بهذه الطريقة يؤكد على المخالفات ويخبرك بأنه لا أمل من محاولة إثنائه. تقبل المخالفة وتعامل مع القاضي فيما بعد.

وقد تعبر الإيماءات عن الغضب، بحدها الأقصى؛ حيث لم يكن الشرطي في المثال السابق غاضبًا، بل كان يثبت سلطته؛ ولكن عندما تدخل في جدال محتدم مع شخص ما، ليس من

الغريب أن تبدأ رأسك ورأسه في التحرك لأعلى وأسفل في أثناء صياحكما. إنها طريقة تستخدم فيها رأسك للتأكيد على وجهة نظرك وجعل نفسك مسموعًا (وإن كان بصوت عالٍ).

كما قرأت في هذا الفصل، يمكن لرأسك أن يرسل بعض الرسائل القوية - سواء كانت إيجابية أو سلبية. وإن تمكنت من فك شفرات التواصل في المنطقة التي تعلو الكتفين، يمكنك التوصل إلى بعض الاستنتاجات المذهلة. واصل تدريب عينيك على إيماءات أصدقائك وستتقدم عليهم كثيرًا في لعبة لغة الجسد.

الفصل ٦

دع فمك يقم بالحديث غير المنطوق

لقد قرأت بالفعل أن لغة الجسد يمكنها تأكيد كلماتك المنطوقة أو دحضها. لا شك في أن فمك هو مركز إطلاق الكلمات، الأمر الذي قد يجعلك تعتقد أن رسائلك المنطوقة قد تتغلب على أي شيء تفعله بفمك خلال التحدث. خطأ! في هذا الفصل، ستتعلم كيف يسهم شكل ووضع شفتيك في الإضافة إلى لغة جسدك أو السلب منها.

الفم الخارق

يمكنك أن تدرك الدور المهم الذي يلعبه الفم في التواصل بوجه عام، ولكن لِمَ يحمل هذا القدر الكبير من الأهمية في دراسة لغة الجسد؟ مثلما هي الحال مع العينين، يميل الناس إلى التركيز على الفم في أثناء المحادثات وجهًا لوجه. كما تلعب الشفتان دورًا في التخيلات الرومانسية، وظلت بؤرة التركيز لسنوات طوال. إن عدنا إلى حقبة الأفلام الصامتة، على سبيل المثال، حينما كانت للغة الجسد شخصية منفصلة تقريبًا في كل فيلم، فسوف نجد أن "كلارا بو" كانت أشهر ممثلات العالم بفضل مؤهلاتها الجسدية، وخاصة شفتيها.



تمتلك "كلارا بو" انحناءة صغيرة في شفتها العليا تشبه الرقم "٧" تقريبًا وتقع في منتصفها تمامًا، ومن المرجح أن تسمية الشفة المنحنية باسم "شفة بو" جاءت تيمنًا بشفتها الشهيرة.

وحيث إن الفم هو مركز الحديث والكلمات الرومانسية، يحاول الرجال والنساء على السواء أن يحققوا الكمال فيما يتعلق بتجويف الفم، وينفق الأمريكيون، على وجه الخصوص، ملايين الدولارات كل عام على تبييض الأسنان، وتعطير الفم، ونفخ شفاههم بالحشوات الصناعية.

هل تنجح أي من هذه الأشياء بالفعل في التواصل غير المنطوق، أم أن التعبيرات الطبيعية للفم هي التي تهم؟ أعتقد أنه يمكننا أن نقول إن أي شيء يجعل فمك يبدو نظيفًا ومنتعشًا يستحق المحاولة؛ ولكن هناك خيطًا رفيعًا بين جعل فمك يبدو في أفضل حالاته وجعله يبدو كمصنع للبلاستيك. في واقع الأمر، عندما تبدأ بالعمل بكثافة على فمك - عندما تغير من أسنانك وشفتيك، على سبيل المثال، فإن هذا يؤثر على فهم الرسائل غير المنطوقة التي يرسلها فمك، للأفضل أو للأسوأ. وقد رأى الجميع أولئك المشاهير تعساء الحظ الذين نفخوا شفاههم لتصبح كبيرة جدًا، وأصبحوا غير قادرين على تحريكها عند الحديث.

لا يجب بالضرورة أن يكون تغيير الفم بالكامل أمرًا سيئًا - ربما كنت تريد أن تغير الطريقة التي يتحرك بها فمك - ولكن هذا أمر يجب أن تأخذه بعين الاعتبار عندما تبدأ بالعمل على تغيير تلك المنطقة.

المداهنة

تذكر عندما كنت طفلًا صغيرًا، كيف كنت تعلم إذا ما كانت والدتك أو معلمتك أو جليسة الأطفال غاضبة منك جدًّا أم تشعر بالضيق منك ليس أكثر؟ كنت تتمكن من إدراك هذا الأمر عبر النظر إلى الشفاه. للفم السعيد حركة تعبر عن ذلك، وللفم المتضايق حركة أخرى معبرة، وللفم الغاضب الكثير من السمات الخاصة به.

هل تحتاج لعتلة من أجل هذا الفم؟

إن العلامة التقليدية للفم الغاضب هي زم الشفتين معًا لتبدوَا كما لو أنهما قد التصقتا معًا، وهي حركة يُطلق عليها من الناحية الفنية اسم ضغط الشفاه، حيث تنضغط الشفتان معًا لتكونا خطًّا رفيعًا محكمًا. ويمكن أن يكون ضغط الشفاه دلالة على الإحباط الشديد - الشعور الذي يقترب من الغضب ولكنه لم يصبح غضبًا بعد.



قبل أن تغير من شكل فمك بشكل جذري، ضع في اعتبارك النتيجة النهائية. هل سيظل فمك يبدو طبيعيًا؟ تذكر شخصًا ما يمتلك أسنانًا صناعية كبيرة للغاية أو صغيرة للغاية، وستجد أن فمه لا يبدو طبيعيًا على الإطلاق، وللأسف، سيكون شكل فمه الغريب هو ما يلفت انتباهك.

تخيل أنك تواصل المحاولة لحساب موازنة دفتر شيكاتك، ولكنك تصل دائمًا إلى وجود عجز في ميزانيتك. وتعلم أن هناك سببًا لهذا، ولن يهدأ لك بال حتى تعثر على المال المفقود. إن تصادف ورأى أي شخص فمك وأنت في هذه الحالة، فسيدرك على الفور أنك متوتر ومتحير وضقت ذرعًا بالأمر برمته.

التجعد

عادة ما تختلط على الناس التفرقة بين تجعد الشفتين وضغطهما، فإن هناك فارقًا كبيرًا بينهما. كما قرأنا سابقًا، عند ضغط الشفتين تبدوان كما لو أنهما قد التصقتا ببعضهما بقوة، أما تجعد الشفتين فيقع في مكان ما بين ضم الشفاه وفتحهما - وهي مزيج من الحركتين، حيث يتم زم الشفتين معًا، ولكن بدلًا من أن يكونا خطًّا مستقيمًا، يكونان معًا ما قد يبدو تجعدًا طفيفًا يعبر عن الغضب.

قد يعبر تجعيد الشفتين عن الغضب، ولكنه يُستخدم عادة للتعبير عن الارتباك أو الاختلاف. دعنا نفترض أن هناك زوجين يتناقشان حول خطط العشاء، ويرغب الرجل في الذهاب لمطعم هنـدي جديد، ولكن المـرأة ترغب بشدة في الذهـاب إلى مطعم إيطالي؛ ولكـن، انظر، يُخرج الرجل بطاقة لوجبة مجانية من المطعم الهندي، العرض الذي من الصعب رفضه، تفكر المرأة فـي الأمر، على الرغم من أنهـا ليست من محبي الطعام الهندي، فإنهـا تحب التوفير، ومن ثم تعبر شفتاها المتجعدتان عن الأفكار التي تدور في ذهنها.

ضم الشفتين والعبوس

مـا أفضل طريقة للتعبير عن حالتـك العاطفية عبر الغرفة؟ ضم شفتيك! ضم الشفتين هي الحركة السابقة للقبلة، وهي دليل واضح جدًّا على الحب والعاطفة.


قاعدة

يمكن رؤية حركات ضم الشفتين المعدة بشكل جيد والمتمرسة لدى عارضات جميع أنواع الدعاية، من أدوات التجميل وحتى منتجات الألبان. من أجل قراءة الرسالة التي تبعثها هـذه الشفـاه المضمومة، عليـك أن تضع بقية تعبيرات الوجه فـي الاعتبار. إن ضـم الشفتيـن مع عينين متسعتين يكون تعبيرًا بعيـدًا كل البعد عن الرومانسية، على النقيض من ضم الشفتين مع جعل العينين ناعستين.

أما العبوس - مد الشفة السفلية قليلًا فوق الشفة العلوية - فقد يشير إلى الحزن أو الغضب أو الإحبـاط؛ حيث يميل أغلب النـاس للتفكير في أن العبوس حركة يستخدمها الأطفال الصغار؛ ولكـن ليسـت الحالة على هذا المنوال دائمًا. إن عبوس الأطفـال عادة ما يكون أكثر وضوحًا من عبوس الكبـار لسبب بسيط، وهـو أن الأطفال لا يهمهـم التحكم في تعبيراتهـم العاطفية؛ لذا فـي حين يقوم الطفـل بمد شفته السفلية كثيرًا فـوق شفته العلوية بطريقة أكثـر فاعلية، يعبس الشخـص البالغ بطريقة أكثر إتقانًا، حيث يمد شفتـه السفلية قليلًا. الأمر المثير للاهتمام أنه رغـم أن العبوسـ من حركات لغة الجسد التي تذكرك على الفـور بمرحلة الطفولة، فإنها حركة تستخدم للمغازلة.

القبلة لا تزال قبلة



تستخدم حركة ضم الشفتين للتعبير عن الحب.

كما ستقرأ في الفصل الثاني عشر، تختلف معاني بعض الإشارات غير المنطوقة من ثقافة لأخرى، فضم اليدين في وضعية بعينها قد يكون مقبولًا تمامًا في أوروبا، ولكنه يعتبر إهانة في أمريكا الجنوبية، على سبيل المثال. ولحسن الحظ، فإن لغة الحب الحقيقي لغة عالمية، ففي جميع الثقافات، تعتبر القبلة دلالة على الحب. ولكن، هل توقفت من قبل لتفكر، لماذا يفضل الناس استخدام القبلات، التي قد تنطوي على الكثير من المخاطرة (بسبب الجراثيم أو رائحة الفم الكريهة)؟

إن المنطقة حول الأنف والفم من أكثر المناطق الحساسة في الجسد - حيث إنها تمتلئ بالنهايات العصبية، وتعمل القبلة على إثارة هذه النهايات العصبية وتمنحك الشعور بالبهجة والصفاء الداخلي والراحة؛ لذا هناك سبب وجيه لشعورك بالبهجة بعد أن تقبل عزيزًا عليك - فقد تمت إثارة أعصابك.



تنبيه

من شأن إبراز شفتك السفلية للخارج أن يجعلك تبدو أصغر سنًا وأكثر براءة؛ ولكن انتبه: إن كنت ترغب في استخدام الشفتين للتعبير عن العبوس، فاستخدمهما باعتدال. على الرغم من أنها حركة محتشمة ورائعة، فإنها قد تتحول من حركة محببة إلى حركة مزعجة بسرعة كبيرة.

بسبب تلك النهايات العصبية، قد يتسبب لمس شفتيك فحسب في تغيير مزاجك، ولهذا السبب، قد ترى الناس يمسحون أفواههم عندما يشعرون بالاستياء أو الارتباك. فعبر لمس الفم، يعملون على تهدئة أعصابهم. ولهذا السبب أيضًا، يكون تأثير مسح شفتيك بوجنة شخص آخر مثيرًا.

حركات اللسان الدائرية

ستقـرأ في صفحـات هذا الكتاب عن إشارات لغة الجسد التي مـن المفترض أن تذكر الآخرين ببـراءة مرحلـة الطفولة. من شـأن أغلب هذه الإيمـاءات أن تجعلك تبدو أصغـر سنًّا وبطريقة جيدة. ولكن إخراج لسانك لشخص ما كما لو كنت تقول له: "أنت لا تعجبني"، ليست واحدة من هذه الإيماءات؛ لذا إن كنت قد أنهيت دراستك الابتدائية، فمن الأفضل أن تترك حركة التواصل هذه في الماضي.

لا يعني هذا أنه ليس للسان استخدامات أخرى في عالم لغة الجسد، حيث يمكنك أن تعرضه بالكثير من الطرق حتى توصل رسالة أكثر إيجابية لمن تحب.

لعق الشفاه

يمكـن لحركة لعـق الشفاه أن تبعث بالكثير من الرسائل طبقًا لمن يستخدمها والسياق الذي تُستخدم فيه. انظر إلى السيناريوهات التالية:

- طلبت عشاءك للتوفي أحد المطاعم، ورأيت زوجتك تلعق شفتيها. ماذا يعنى هذا!؟
- خرجت مع أصدقائك وذهبتم إلى أحد المقاهي، ورأيت فتاة تحدق إليك وتلعق شفتيها. هل تحتاج إلى مرطب للشفاه؟
- انتهيـت للتـو من العدو في المتنـزه، وبينما تمارس تمارين الإطالـة، رأيت امرأة كانت تعدو وتلعق شفتيها. تُرى، ماذا تريد؟

الإجابـة عن كل الأسئلـة السابقة هي لا، حيث إن لعق الشفاه بينمـا تستعد لتناول الطعام أو تنتظره تشير إلى أنك لا تطيق صبرًا حتى تأكل، وتشير حركة لعق الشفاه بينما تنظر إلى شخص مـن الجنـس الآخر إلى أنك لا تطيق صبرًا حتى تقترب منه، أمـا لعق الشفاه في أي وقت فيشير إلـى أنـك تشعر بالجفـاف. من المهم أن تضع سيـاق الحدث في الاعتبـار - فمن غير المرجح أن يحـاول رجل يركز علـى تدريب العدو أن يغازل الفتيات في المتنـزه - وكذلك بقية لغة جسد الشخص.

يفسر الرجال حركة لعق الشفاه بطريقة خاطئة أكثر من النساء على أنها دلالة على المغازلة، لـذا مـن المهم أن يفهموا أنه علـى أرض الواقع قد تكون حركة لعق الشفـاه إيماءة بريئة تمامًا.

بمعنى آخر، من المهم ملاحظة لغة جسد المرأة بالكامل قبل أن تبادرها بإيماءة رومانسية بناءً على طريقتها في ترطيب فمها.



لعق الشفاه من الإشارات التي يسهل تفسيرها بطريقة غير صحيحة - والرجال عادة هم من يفسرون تلك الحركة بطريقة غير صحيحة عندما تفعلها النساء. لذا راع ملاحظة بقية لغة الجسد عند محاولة تفسير أي من الإيماءات.

لعب الغميضة بلسانك

تخيل أنك تشاهد برنامجك التليفزيوني المفضل، وكان المذيع يستضيف أحد المشاهير الذي تورط مؤخرًا في فضيحة مهولة بشأن اختفاء زوجته، ويسأل المذيع ضيفه عما إذا كان يعلم مكان زوجته، وتجد نفسك تجلس على حافة مقعدك في ترقب، وتنتظر لكي تقارن بين كلماته المنطوقة ولغة جسده.

لحسن الحظ، لديك أحدث صيحة تكنولوجية في التلفاز، ويمكنك إعادة عرض المقابلة بالحركة البطيئة، وترى أن تواصله البصري مع المذيع لا يحيد، وأنه يضع راحتي يديه مفرودتين على فخذيه... حتى هذه اللحظة يبدو صادقًا تمامًا، ثم يفعل أمرًا ما يلفت انتباهك: يضع لسانه بين شفتيه - عضة طفيفة على اللسان - قبل أن يجيب قائلًا: "لا، لا أعلم أين هي"

ما الذي أخبرتك به حركة اللسان تلك؟ أنه ليس واثقًا من إجابته. ربما لا يعلم مكانها في تلك اللحظة بالذات، ولكنه يمتلك فكرة عما حل بها، ومن الجلي أنها إشارة تقليدية على المراوغة، وهذا هو السبب الرئيسي في أنه أخرج لسانه بهذه الطريقة - إنه لم يُجب إجابة كاذبة بالتحديد، ولكنه لم يقل الحقيقة بأكملها.

يشير إخراج اللسان إلى شيء من الارتباك - عدم الثقة والاختلاف وحتى الازدراء من شخص أو من رسالته. فإن تصادف وكنت لا توافق على أمر ما يخبرك به صديقك، على سبيل المثال، فقد يخرج لسانك من فمك بتلك الطريقة. وسواء تخيرت مواصلة الجدل أم لا، فقد قال لسانك الكثير بالفعل.

قانون الفكين

هنــاك الكثيــر من المعلومات التي تصدرها الإشارات غيــر المنطوقة للفم، ولكن لا تنس النظر إلى المنطقة التي تحيط بالفم - خاصة التي تقع أسفله. فمثل الخبز والزبد، يجب أن يعمل الفم والفــكان معًــا، وقد تؤثر الشفتان على مظهر الفك؛ ولكن مــن المرجح أن يجذب الفك الشفتين لتتخذا شكلًا ما بناءً على تحركه.

الفك المنغلق

مــا أسهل طريقة لإدراك ما إذا كان شخص مــا مرتاحًا أو أن هناك الكثير من الأفكار تدور فــي ذهنه؟ انظر إلى فكه السفلي؛ حيث إن الفــك الثابت يعد دلالة على التوتر، ويمكنك أن ترى عضلات الفك تتقلص عند الغضب، وتعتبر هذه طريقة مؤكدة لإدراك إذا ما كان مزاج الشخص الذي أمامك يزداد سوءًا. يمكن للفك أن يتحمل عبئًا عاطفيًا ضخمًا وحده، أو ربما يصحبه زم الشفــاه أو ضغطهــا، والتي تعمل على تأكيد مظهر الغضب أو التوتر أو الحزن أو أي من المشاعر السلبية الأخرى التي قد تنتاب المرء.


حقيقة

يلعب حجم الفك وشكله أيضًا دورًا مهمًا فـي لغة الجسد، حيث إن الفك المربع (مثل فك جـورج كلونـي) يجعل الوجه يبدو قويًا، وقد يعبر الفك المستدق على الضعف، أما الفك البارز (تذكر بيلي بوب ثورنتون في فيلم سلينج بلايد) فقد يعطيك انطباعًا عن هذا الشخص غير الذكي. يمكن لكل من هذه السمات أن تؤثر على الكيفية التي يستقبل بها الآخرون الإشارات غير المنطوقة.

ضع في اعتبارك أنه على الرغم من أن بعض الناس قد يضغطون على فكوكهم بسبب التوتر، فــإن هناك آخريــن يفعلونها بحكم العادة (على الرغم من أن هذه العــادة تتولد في البداية من رغبتهــم في التنفيس عن التوتر بطريقة ما تتحــول فيما بعد إلى عادة مهدئة طويلة الأمد). في تلك الحالات، لا تتجعد الشفاه عادة، حيث إن المزيج بين الفكين المطبقين والشفاه المضغوطة يشير دائمًا إلى تعبيرات الغضب أو الاحباط.

كمــا يمكن أن يكــون الفكان المطبقان إشــارة على العدائية. في المــرة القادمة عندما ترى شخصيــن دخلا في خلاف عنيف، انظر إلــى فكيهما، خاصة فكي الشخص الذي لا يتحدث في تلك اللحظة، وسترى أن عضلات الفكين منقبضة بقوة.

سقوط الفك



يشير سقوط الفك السفلي إلى الارتباك أو الصدمة أو الخوف.

أنت تشاهد فيلـم رعب، وترى أن بطلة الفيلم تتوجه نحو المنطقة التي يجب أن تفر هاربة منها (قبو أو مـلاهٍ أو كوخ في الغابـة). وعلى النقيض مـن أقرانهـا الذين لاقـوا مصائرهـم المروعة، تقتـرب البطلة من الموقـف الخطر ببطء شديد، والآن، تـرى أن فكيها مطبقان فـي البداية - أمر طبيعـي، فهي تشعر بالتوتـر - ولكن، مع اقترابها أكثر فأكثر من الموقف الخطير الحقيقي، تلاحظ أن فمها ينفتح ويزداد اتساعًا أكثر فأكثر.

يشيـر سقوط الفك السفلي إلـى أن الشخص يشعـر بالصدمة أو حتى الارتباك - ولكن لا يجب أن ينفتـح الفم علـى اتساعه بالضـرورة، كما قد يبدو في الحالة السابقة. فلنفترض أنك انفصلت مؤخـرًا عن خطيبتك، وبينما تقود سيارتك عائدًا إلـى منزلك مـن العمـل، رأيت سيارتهـا تمر في الحارة المجاورة لك على الطريق، وحيث إنكما تعاهدتما على البقاء علاقة جيدة، فقد أسرعت بسيارتـك إلى جـوار سيارتها ولوحـت لها - ومن ثم تـرى صديقك المقرب يجلـس في المقعد المجـاور لها، ومن ثم تشعـر بالارتباك الشديد (هل تعطلت سيارته؟ هـل توصله إلى العمل في طريقها؟) والدهشة، وإن رآك أي شخص في هذه اللحظة، فسيمكنه أن يدرك ما تفكر فيه من طريقة فتحك لفمك.



قاعدة

يعتبـر سقوط الفك السفلي دلالـة على الدهشـة أو الارتبـاك أو الخوف، ولا شـك في أن المفاجـآت قـد تكـون جيـدة أو سيئـة. إن كنت تشاهد نشـرة الأخبار، فقد تـرى أن هناك شخصًا قد فاز بمسابقة كبرى، وترى شخصًا آخر يقف أمام منزله يشاهده وهو يحترق، وكلاهما قد يعبر عن الصدمة بفم مفتوح.

المضغ

عـادة ما يضـع الأطفال والرضع أي شيء فـي أفواههم، كما يسيل لعابهـم ويقودون آباءهم إلـى حافـة الجنون عندما يفكرون في أن أطفالهم قد يتعرضـون للاختناق - هذا ما يطلق عليه الخبـراء "الطـور الفموي" من الحيـاة، ويعتبر في هـذه الحالة وسيلة للاستكشـاف (ما مذاق الطاولة؟) وطريقة للتنفيس عن التوتر، ويتخلص أغلب الأطفال من هذه العادة بمجرد الوصول إلى مرحلة الروضة، ولكن بعضهم لا يفعلون. ويستسلم الكثير من البالغين للحاجة الملحة لوضع الأشياء في أفواههم.

الماضغ البالغ

هل يواصل زميلك في العمل مضغ قلمه الرصاص من الصباح وحتى المساء؟ قد يقول بعض الخبـراء إن هـذا الرجل قد علق فـي الطور الفموي مـن حياته ولم يتخلص منـه، وإنه لم يجد طريقـة أكثر نضوجًا لتهدئـة نفسه؛ لذا يواصل مضـغ ياقة قميصه وخلـة الأسنان وقصاصات الورق لأنه يحتاج إلى هذا النوع من التهدئة ليتمكن من مواصلة العمل. حسنًا، إن تصادف وكنت بالقـرب من شخص يمضـغ أي شيء تقع عليه عيناه، ربما يجدر بـك أن تشرح هذا المفهوم له وتقتـرح عليه طرقًا أخرى للتغلب على التوتر، وتكمـن المشكلة في أن الماضغ البالغ يتعلق كثيرًا بطرقـه - ولا يمكنـه التخلي عـن الأشياء التي اعتـاد عليها (ففمه متواجد طـوال الوقت)، وإن تمكنت من مساعدة ماضغ الأقلام الرصاص على التحول لمضغ العلكة، فقد قمت بعمل رائع.

مضغ الفم وعضه

حسنًا، لا يمكن لأحد أن يمضغ لثته، ولكن هنـاك الكثير من الناس يمضغون شفاههم وألسنتهم والجـدار الداخلـي لوجناتهم. إن لم تكن أحد هؤلاء، فقد تتسـاءل لم قد يفعل أي أحد مثل هذه الأفعـال - ألا تؤلمهـم؟ يعتبر مضغ الفـم من الطرق التي تستخدم عـادة للتنفيس عن التوتر أو الملـل، ولا يعض أغلـب الناس أنفسهم بقوة كبيـرة تصيبهم بالضرر، ولكن فـي حالة الاستياء الشديد، قد يعض الشخص نفسه بقوة أكبر مما يقصد، وقد يجرح نفسه.



يولـد جميـع الأطفـال ولديهم ردة فعـل المص؛ حيث يكونـون بحاجة إلـى التغذية وتهدئة أعصابهـم؛ لهـذا السبب يستجيب الأطفال الرضع إلى الماصـة المطاطية ويتعلمون مص أصابعهم - حيث إن المص يساعدهم على الهدوء.

ولكـن، ماذا عن الأشخاص الذين يعضـون أشخاصًا آخرين؟ ماذا لو كان ابن جارك يحاول دائمًـا أن يعض طفلك؟ إنها دلالـة على العدوانية، ولكنهـا عادة منتشرة بيـن الأطفال، فنقول مـرة أخرى إنهم يستكشفون العالـم بأفواههم، وعندما يعضون شخصًا مـا تعبيرًا عن الغضب أو الإحبـاط، فإنهـم يتعلمون أن لها ردة فعل، ويستمتع بعض الأطفال بشدة بامتلاك هذه القوة الكبيرة في أسنانهم الصغيرة.

أمـا مـن يعض من البالغين، فهذه قصة أخرى. آمل أن تكـون العضات الوحيدة التي تلقيتها فـي حياتك من منطلـق العاطفة، ولا يوجد ما يمكنني قوله بشأن هـذا الموضوع أكثر من ذلك. بعض الأحبـاء يقومـون بالعض، وبعضهم الآخر ليس كذلك. وإن كان قيـام زوجك بذلك، فلا تفترضـي أنه عيب في شخصيته؛ ولكـن أخبريه بأن يتوقف عن ذلك، وإن لم يتمكن من التوقف أو لم يرغب في التوقف، فعليك أن تبحثي عن إشارات غير منطوقة أخرى تعبر عن العدائية على غرار التواصل البصري المهيمن أو الجز على الأسنان ووقفة الاستعداد للمعركة.

الأفواه السعيدة

وأخيرًا وليس آخرًا، سنعرف المزيد عن الكيفية التي تبدو عليها الأفواه السعيدة. إن الأمر ليس عبـارة عـن لغز محير: الأفواه السعيدة تبتسم، وتضحك، ولا تخـرج ألسنتها في وجوه الآخرين؛ ولكن هل هناك درجات متباينة لمدى السعادة التي قد يبدو عليها الفم؟

الابتسام

لا يوجـد شيء مبهـج مثل الابتسامة الصادقـة - حيث إنك تشعر بالـدفء في قلبك عندما تـرى شخصًا تهتم لأمره يبتسم ابتسامة واسعة، وعندما تكون الابتسامة موجهة لك، تشعر أنت بالراحة الجسدية، ولو للحظة واحدة.

يعلم الجميع أن هناك ابتسامات حقيقية وابتسامات زائفة، وتشتهر "جوليا روبرتس" بإظهار أسنانها البيضاء الناصعة عبر ابتسامتها الحقيقية، ودائمًا ما تُظهر عارضات الأزياء ابتسامات زائفـة. مـا الفارق بينهما - وهل سيكون هناك فارق إن أظهر لـك شخص آخر دلالة زائفة على السعادة؟ تتسم الابتسامة الحقيقية بالسمات التالية:

- ترتفع الشفاه نحو الأعلى.
- يتغضن الأنف قليلًا.
- تسهم العضلات المحيطة بالعينين بشكل كامل في الابتسامة.

هذا ما يطلق عليه الخبراء اسم الابتسامة الوجنية (نسبة إلى عضلتي الوجنتين الكبيرتين، واللتين تجذبان الوجنتين والشفتين لوضعية الابتسامة الحقيقية)، والتي، عندما تراها، تعني أن الشخص الآخر سعيد جدًّا. وإن أعطاك من يُجري معك مقابلة العمل ابتسامة وجنية، فيمكنك أن تجلس مسترخيًا - فقد واتاك الحظ!

وعلى النقيض، تتسم الابتسامة الزائفة بالسمات التالية:

- تتحرك الشفتان في وضعية جانبية.
- تظل بقية عضلات وملامح الوجه دون حركة.



في الابتسامة الزائفة، تتحرك الشفتان نحو الجانبين ناحية الأذنين ولا تنحنيان نحو الأعلى.



من بين سمات الابتسامة الصادقة أن تنحني الشفتان نحو الأعلى.

يكمـن مفتـاح الابتسامة الحقيقيـة في كيف تبدو العينـان، وعلى الرغم مـن أنك قادر على رسـم ابتسامة حقيقية على وجهك عبـر تحريك عضلات وجهك عن عمد، إلا أنك ستكون واثقًا بـأن الشخص الـذي تتحرك شفتاه نحـو الجانبين في حين تظل عيناه علـى حالهما يزيف تلك الابتسامـة مـن أجلك. ربما يفعل هـذا الأمر من منطلق التهذيب (كما هـي الحال عندما تلتقي شخصًـا للمـرة الأولى ولا تسير الأمـور بينكما على ما يرام)، أو لكي يحـاول خداعك (كما هي الحال عندما تتحدث مع بائع سيارات مستعملة). لذا قيم الموقف بعناية وتصرف بحذر.

الضحك

مـا الموقـع الـذي يشغله الضحك فـي لغة جسـدك؟ إما أن النـاسـ يجدون أمـرًا ما طريفًا ويضحكون منه، أو لا يحدث هذا. ما الذي يمكنك استنباطه من الضحكات عدا أن بعض الناس يمتلكون حس دعابة أفضل من غيرهم (أو ربما كانوا أقل نضجًا)؟

عـادة مـا يُنظر للأشخاص ذوي الضحـكات الرائعة على أنهم من النـوع الودود، حيث إنهم يكونون الأشخاص الأبرز في أي تجمع، لأن الآخرين يحبون سماع قهقهاتهم - وتجعلهم يشعرون بشعـور أفضـل لأنها تجعلهـم يضحكون أيضًـا، وهنـا نصل إلى صلب موضـوع الضحك - كيفية انتشاره، وهو لا ينتشر بنفس طريقة انتشار الموضة. لا يمكن للناس أن يقلدوا ضحكات بعضهم، بـل إنهم يمرون بتجربة سعـادة واستمتاع حقيقية عندما يرون شخصًا آخـر يقهقه. لقد مررنا جميعًا بمثل هذه التجربة، عادة في أسوأ وقت ممكن.

عندما كنت في الصف الرابع، ربما جلس معلمك في مقعده فصدر منه صوت غير مستحب، وبذلت قصارى جهدك محاولًا تجاهله، ثم رأيت صديقك المقرب يحاول كتم ضحكته، وسرعان مـا تنظران لبعضكما وتحـاولان كتم الضحكات وتجدان من الصعب جدًا أن تحافظا على جمود وجهيكما. عند تلك النقطة، كان الضحك هنا من أجل الضحك نفسه وبسبب الإهانة التي سببها المعلم لنفسه (ولكن سيكون عليك شرح تصرفك لمدير المدرسة).



قاعدة

لا يجب أن تكون الضحكة بصوت عالٍ لتجذب الناس إليك، بل إن الفعل نفسه هو ما يجعل الأشخاص الآخرين يرون أن الضاحك شخص خفيف الظل وحسن المعشر.

أمـا الشخص الذي لا يضحك عادة فيراه النـاس شخصًـا عصبيًا، حتى إن كان يمتلك حس دعابـة متحفظًا، ومثلمـا تجعل الضحكات الصاخبـة الناس يرون أن الشخـص اجتماعي، فإن

غياب الضحك التام قد يجعل الناس يعتقدون أنك من نوعية الناس الجادين الذين لا يمتلكون أي روح دعابة. إن لم تضحك كثيرًا، فتعلم على الأقل أن تبتسم في الأوقات المناسبة - وتأكد من أن تبدو الابتسامة حقيقية!

الهدف من القصة: عندما يرغب الناس في معرفة ماذا يدور في ذهنك، سينظرون إلى فمك؛ لذلك، امنح جمهورك ما يبحث عنه. من الصعب أن تخطئ عيناك الحركات الصادقة للفم، لذا لا تندهش عندما يقرأ الناس إشارات تواصلك بوضوح تام؛ حيث إن الأمر لا يعني أن تصبح خطيبًا مفوهًا - فقد تعلمت للتو كيفية بعث رسالتك عبر المكان الذي يوجد به فمك.

الفصل ٧

السر في العينين

تخيل أنك تتحدث مع أحد زملائك في العمل، ويبدو أن كل شيء يسير على ما يرام؛ حيث إنك تتواصل معه بشكل جيد، وفجأة تشعر بأنه يعجبك كثيرًا، ثم تستدير لتغادر، ولكنك تدرك أنك نسيت هاتفك، فتلتفت خلفك على حين غرة وترى سلوكه - لقد كان يدير عينيه في محجريهما لحظة استدارتك لتغادر. هل يجب أن تقطع علاقتك به بسبب حركة عينيه تلك؟ حسنًا، عادة ما تحمل العينان الإجابات التي تبحث عنها والمتعلقة بأي شخص، سواء كان هذا الشخص صادقًا أو مهتمًّا بما تقول.

العينان اللامعتان تفصحان عن مكنونات الصدور

لا يمكـن إجبـار العينين على المراوغـة: إن لم تكن عينـاك صحيحتين ولامعتيـن، فأنت أيضًا لسـت كذلك، وللأسف، هنـاك الكثير من الحالات والأمراض التي قـد تجعل العينين حمراوين ومنتفختين أو تبدوان معتلتين، والتي تشمل:

- الحساسية
- نزلات البرد
- الحرمان من النوم
- التغذية السيئة
- الاضطرابات الهرمونية
- التقدم في السن والمشكلات التجميلية (الانتفاخات تحت العينين، والتغضنات حولهما وغيرها).

لا شك في أن هناك مشكلات تشريحية تلعب دورًا في مظهر العينين أيضًا من حيث الحجم والشـكل والتناسـب بينهما، بالإضافـة إلى حالات مثل الهـالات شديدة السـواد حولهما، والتي تحدث بسبب الشعيرات الدموية التي تحيط بهما.

ولأنـك تـرى النـاس في كل يوم مـن حياتك، وتعلـم جيـدًا أن البشر مختلفون مـن الناحية الجسمانيـة بعضهـم عـن الآخرين، فقـد تتساءل عن سبب لعـب العينين هذا الـدور المهم في كيفيـة فهمك الآخرين مـن النظرة الأولى. يمكـن لعيني المرء أن تخبـراك بالكثير عنه: عمره وحالتـه المزاجية وصحتـه، وإن كان ينتبه لما تقول أم لا. في هذا الفصل، ستتعلم كيفية تفسير - واستخدام - حركات بعينها من حركات العينين.

آه، فهمت من خلال العينين

تبيـع صناعة مستحضـرات التجميل ما يساوي مليـارات الدولارات مـن مستحضرات التجميل للنساء كل عام، وتعود نسبة كبيرة من أرباح هذه الصناعة إلى بيع كريمات العينين، ومحدداتهما والمسكـرة وهـلام الحاجبين وكريمات الأسـاس (التي تستخدم لإخفاء الهـالات السوداء التي تحيط بالعينين). إلى جانب ما سبق، هناك البوتوكس - المادة السامة التي تشل العضلات، بما فيها تلك التي تحيط بالعينين، والتي تساعد على إزالة التجعدات التي تحيط بالعينين وتجعلهما تبدوان أكثر شبابًا - وهي الصديق المقرب الجديد للنساء المسنات.

النظرات النسائية



العينان الكبيرتان تحاكيان براءة الطفولة وتجعلانك تبدو وديعًا.

لِمَ تهتم النساء، على وجه الخصوص، كثيرًا بمظهر أعينهن؟ تأتي الإجابة من كتاب الأحياء في الصف العاشر؛ حيث بُرمجت عقول الإناث جينيًّا على أن يظهرن جذابات للذكور حتى يستمر الجنس البشري. والنساء الشابات لهن جاذبية أكثر، حيث إنهن قد خلقن ليحافظن على استمرار الجنس البشري، واللاتي يحظين باهتمام كبير من الذكور، وتظهر أولى علامات التقدم في السن - الخطوط الرفيعة في البشرة والهالات السوداء والتجعدات - عادة حول العينين؛ لذا تبذل النساء أقصى ما في وسعهن لإخفاء تلك العيوب الصغيرة، وإلا فسيراهن المجتمع أقل قيمة من النساء الأصغر سنًّا.

هناك سبب آخر لقضاء النساء ساعات طوالًا في وضع مستحضرات التجميل على أعينهن، وهو محاكاة العينين الكبيرتين البريئتين لمن هن أصغر منهن سنًّا... نتحدث هنا عمن يصغرهن بكثير، أي الأطفال على سبيل المثال. فعندما تجعل المرأة عينيها واسعتين وبريئتين، تبدو وديعة وقليلة التجربة كطفلة صغيرة، الأمر الذي سيساعدها على اجتذاب الرجال الذين يبحثون عن زوجة ويقدرون البراءة، أو يكونون سذجًا.

الأعين المتجعدة

عمومًا، حتى مع الأهمية الكبرى للعمر في المجتمع، ما زال العمر لا يمثل مشكلة بالنسبة للرجال مثلما يمثل للنساء، حيث يمكن للرجال أن يظلون قادرين على الإنجاب حتى عندما يتقدم بهم العمر، وتنجذب الكثير من النساء إلى الرجال الأكبر سنًّا لعدة أسباب عملية - أنه أكثر حكمة ونضوجًا واستقرارًا ماليًّا. بمعنى آخر، قد تبدو بعض علامات التقدم في السن جيدة جدًّا على وجوه الرجال، وعلى الرغم من أن الكثير من الرجال سيرهقون أنفسهم لتظل لياقتهم

البدنية على حالها، فإنه من غير المرجح أن ترى الرجال يذهبون لشراء مستحضرات التجميل غالبًا، ويمكنهم العثور على نساء للزواج دون قضاء ساعات طوال أمام المرآة ودون إنفاق مبالغ كبيرة من المال على جراحات التجميل في محاولة منهم لتصحيح أو إخفاء الخطوط الصغيرة التي تظهر حول أعينهم.

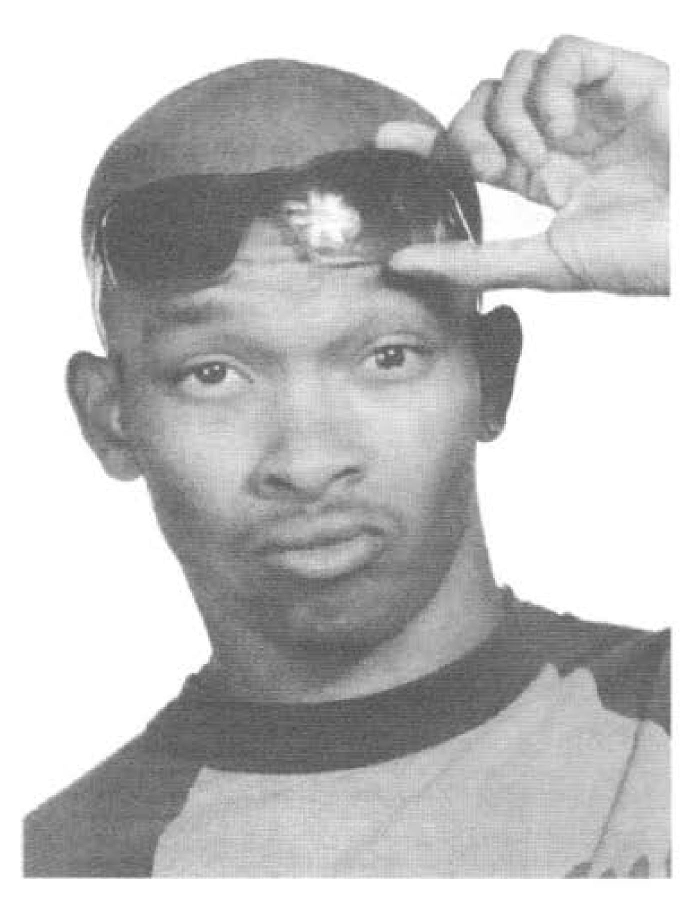
حركات الحاجبين

ما نوعية الرسائل التي ترسلها وتستقبلها عبر نافذة الروح وما يحيط بها؟ دعنا نتحدث أولًا عن الحاجبين، وهي المنطقة من الوجه التي تهتم بها النساء كثيرًا، حيث يقضين الكثير من الوقت وينفقن الكثير من المال في إزالة الشعر الزائد منها ومحاولة تشكيلها لتعطي شكل القوس المثالي. لم يحمل الحاجبان هذا القدر الكبير من الأهمية؟ حسنًا، قد يمكنك التوصل إلى الإجابة إن اعتبرتهما علامتي تعجب أفقيتين - حيث يمكنهما التأكيد (أو التعارض التام) على الكلمات التي تخرج من فمك.

رفع الحاجبين

تخيل ما يلي: تتحدث مع زميلك في العمل وتسأله متى سيكون الجزء المكلف به من تقريركما المشترك جاهزًا، وعندما يخبرك بأنه سيكون جاهزًا عندما تعود من راحة الغداء، يرفع كلا حاجبيه. هل يقول الصدق أم الكذب؟

حسنًا، سيكون عليك أن ترجع إجابتك عن هذا السؤال إلى ما يزيد على الحاجبين؛ ولكن هناك الكثير الذي يمكن لهذين الخطين من الشعر إخبارك به: إنه يريدك أن تصدقه. عندما يُرفع الحاجبان كلاهما نحو الأعلى، يبدو الأمر كما لو أن الشخص يضع خطًّا تحت رسالته المنطوقة. وإن كان زميلك في العمل شخصًا يمكن الوثوق به، فمن الأرجح أنه



رفع الحاجبين نحو الأعلى يعتبر طريقة للتأكيد على ما تقول، ولكنه قد تشير أيضًا إلى شكل من أشكال الارتباك.

يخبـرك بالحقيقة عن التقرير، أمـا إن كان كاذبًا عتيدًا، فلن ينجح حاجباه في إقناعك بصدق رسالته.

قد تشير حركة رفع الحاجبين لأعلى إلى الارتباك، على الرغم من أن حركة ضم الحاجبين هـي الأكثر شيوعًا في هـذه الحالة. عندما يرفـع شخص ما حاجبيه عندمـا يسألك عن دورك فـي مشكلة بعينها، فإنك تلاحظ بقية لغته الجسدية أيضًـا، على غرار فتح الفم أو زيادة اتساع فتحتي الأنف. فعند الربط بين جميع هذه الدلالات، ستشير إلى أن الشخص الآخر لا يعتقد أنك بارع في الكذب، ولكنه لا يثق بما تقول.



تنبيه

يشيـر رفـع الشخص حاجبيـه نحو الأعلى إلى أنـه يريدك أن تراه صادقًـا؛ حيث إن رفع الحاجبيـن يعتبـر طريقـة لقـول: "أنا أقـول الحقيقـة"، ولكن يمكـن للكاذبيـن أن يوظفوا هـذه الحركـة ليبدوا صادقيـن؛ لذا، لا تعتمد في تقييمك لرسائل لغـة الجسد على وضعية الحاجبين فقط.

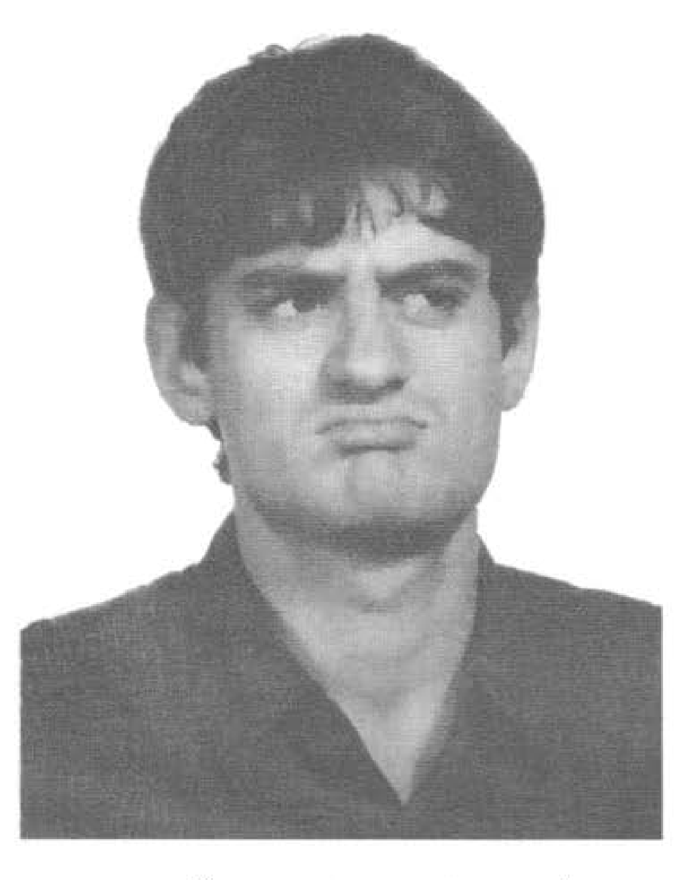
رفع حاجب واحد


رفع حاجب واحد يعني التعبير عن الشك في شخص آخر.

في حين قد تشير حركة رفع الحاجبين أحيانًا إلى الارتباك، فلا يمكن تفسير رفع حاجب واحد بطريقة غيـر صحيحة. دعنا نفترض أنه قد طُلب منك أن تعد تقريرًا قبل نهاية يوم العمل، ومن ثم تقول لزميلك في العمل بحماسـ: "يمكنني فعلها!"، وتلاحظ أنه ينظر نحوك وقد رفع أحـد حاجبيه. هل تفسر هذه الحركة بأنه واثق تمام الثقة من قدراتك؟

بالـكاد؛ حيـث إن رفع حاجب واحـد يعتبر طريقة غيـر منطوقة لقول: "أنـا لا أصدقك" لاحظ أن هذه الإيمـاءة تتخطـى مرحلة الارتبـاك والحيـرة بسبب مـا قلت، فهي في أفضـل الأحوال تشيـر إلى أن ذلك الشخص يعتقد أنك تحاول خداعه متعمدًا، وفي أسوأ الأحـوال قد يعتقد أنك أحمق ولا تمتلك أية فكرة عما تتحـدث عنه. كيف إذن يمكنـك إقناعه بأنك شخص كفء؟ قل له مرة أخرى إنك قادر على فعلها... ولكن ارفع كلا حاجبيك في تلك المرة.

حان وقت العبوس



يمكن أن يشير العبوس إلى الغضب أو الحيرة أو الإحباط.

ربما كانت أسهل إشارات الحاجبين في التفسير هي العبوس، والتي تُفسر عادة على أنها دلالة على الغضب، ولكن قد يعقد الناس حاجبيهم في حالات أخرى كما يحدث عند الشعور بالحزن أو الارتباك. تخيل طفلًا صغيرًا يحاول إعادة تركيب عجلة زلاجته بعدما خرجت من مكانها، ولكنه يواجه صعوبة في تركيبها - العجلة لا تريد العودة إلى مكانها. ما الذي تلحظه باديًا على وجه الطفل؟ ستجد أن حاجبيه مخفضان، كثيرًا في بعض الأحيان. هل هو غاضب بسبب تلك المشكلة أم أنه متحير لأنه لا يعلم طريقة إعادة العجلة إلى مكانها؟ ربما كان يشعر بالقليل من كلا الشعورين. من الصعب تخمين ما يشعر به من وضعية حاجبيه وحدها؛ لذا سيكون عليك أن تنظر إلى بقية وجهه (زم الشفتين على سبيل المثال يشير إلى الإحباط و/أو الغضب، في حين يكون الفم المفتوح دلالة على الحيرة).



قاعدة

من المدهش أن الكثير من المرضى يطلبون استخدام البوتوكس في المنطقة ما بين الحاجبين لكي يمحوا العبوس "الدائم"، أي الخطوط التي تظهر في هذه المنطقة وتجعل الناس يبدون غاضبين طوال الوقت، ومن شأن تخلصك من هذه الإيماءة الوجهية أن تجعل الآخرين يرونك بطريقة مختلفة تمامًا.

يمكن أن يشير العبوس إلى الحزن أيضًا، خاصة ذلك الحزن الذي يقود الناس إلى التفكير بعمق وجدية - أحداث على غرار الانفصال أو المرض أو محاولة التعافي بعد الطرد من العمل - أي حدث من شأنه غرس الشعور بالندم والشعور بأن هناك أفعالًا مختلفة عملت على إعاقتك، وفي تلك الحالات، قد يفكر الشخص العابس في مشكلات كبيرة في حياته، ويشير خفض الحاجبين إلى أسفل إلى الإحباط والحيرة.

إن كان هنـاك شخصـ تعرفه يعبس طوال الوقت ويصطدم بالحائـط دون أن ينتبه، فهناك احتمـال كبيـر أن نظره ضعيف. لا حاجة بك لأن تحاول قراءة حركات عينيه - بل اصطحبه إلى طبيب العيون.

دروس الرموش

الرموش، عند النظر لها كل على حدة، عبارة عن شعيرات دقيقة تعمل على التقاط الأتربة قبل أن تدخـل العينيـن، ولكن تمتلك هذه الشعيرات مجتمعة قوة كبيـرة، وتفكر النساء في رموشهن كثيرًا - حيث تعمل النساء على حنيها، ووضع المسكرة عليها حتى تبدو أكثر سمكًا وطولًا، وتعلم النسـاء جيـدًا كيفية استخدامها للفوز بقلوب الرجال. عندما تنظـر إلى لوحة رسام تمثل طفلًا رضيعًا، ستجد أن الرضيع يمتلك عينين رائعتين ورموشًا طويلة جميلة. هذا صحيح - إن جاذبية الرموش هي واحدة من تلك الرسائل الأخـرى غير المنطوقة التي ترتبط ببراءة الطفولة. كلما زاد طول وجمال الرموش، بدت أكثر وداعة.



تنبيه

تعتبـر الرموش الطويلة علامة مـن علامات الجمال... ولكن عندما تبـدو طبيعية فحسب، عندمـا يتـم وضـع الكثيـر من المسكرة علـى الرموش حتى تبدو كأنهـا أشواك تخرج من العينيـن، فقـد عبـرت الخيط الرفيع بيـن أن تبدي جميلة ومخيفة. امسحـي بعضًا من تلك المسكرة عن رموشك لتبدو أنظف وأفضل.

يرمشـ الإنسان العـادي بعينيه حوالي ٢٠ مرة في الدقيقة، وعندمـا يشعر المرء بأي قلق أو انفعـال، يـزداد هذا المعدل بشكل كبير، ولهذا السبب، ترمشـ النساء بأعينهن خلال اللقاءات العاطفية أكثر من المعتاد، وأيضًا هذا هو السبب في أنك ترمش أكثر من المعتاد عندما تتحدث مع رئيسك في العمل أو عندما تكذب.

افتح عينيك على اتساعهما

فـي بعض الأحيان يكون التواصل البصري جيدًا لدرجة أنك قـد تشعر بالرسالة غير المنطوقة تخـرج مـن العينيـن ولا تدري سبـب استجابتك لهـا بتلك الطريقـة، ولتضييـق العينين نصف المغمضتين والعينين المفتوحتين على اتساعهما معنى خاص بكل منها فيما يتعلق بالتواصل مع

العالـم الخارجـي. ماذا لو كنت أرسل الرسالة الخاطئة؟ لا تقلـق، إن إصلاح مثل هذه المواقف أمر بسيط جدًا، كما ستقرأ في القسم التالـي.

افحص عينيك

عنـد تضييق العينين في أثناء النظر إلـى شخص ما عندما يحدثك يبدو الأمر كأنك تخبره بأنك تشك في نزاهته أو كفاءته. والآن، ربما تعاني مشكلة في الرؤية - وهي من أسباب تضييق العينيـن الشائعـة جـدًا - ولكن قد لا يعلم الآخـرون ذلك، فكل ما يرونه هو أنـك تضيق عينيك وتحدق كما لو أنك تحاول العثور على الحقيقة في وجوههم - ولكنك لا تستطيع.

فـي حيـن قد يحـدث تضييق العينيـن بسبب ضعـف الرؤية، قد يحـدث أيضًـا بسبب عيب تشريحـي فـي عينيك أو ربما تكـون عادة سيئة مـن عاداتك. قد يستجيب النـاس لموقف يهدد حياتهم بتضييق أعينهـم. (تذكر كلينت إيستوودوهو يلعب دور شخصية ديرتي هاري). أيًا كان الموقـف، لا تستخـدم حركة تضييق العينيـن إن كنت ترغب في أن تبـدو ودودًا ومنفتح الذهن. أجبـر جفنيك على أن ينفتحا، عبر تذكير نفسك بذلك أو عبر ارتداء عدسات لاصقة أو نظارة، وسترى أن من حولك سينظرون لك بطريقة مختلفة - لن يعتقدوا أنك شخص دائم البحث عن النواقص أو الخطر المحتمل في أي موقف كان.

أعتذر لأني جعلتك تشعر بالملل

دعنا نفترض أنك ذهبت إلى الطبيب، وأخبرته بأكثر الأعراض التي تؤرقك وبأكثر المعلومات الشخصيـة عنك... ومن ثم ينظر لك بعينين نصف مغمضتين. هل تجعله يشعر بالملل، أم أنها طريقتـه في إخبارك بأن حالتك سيئة؟ قبل أن تبـدأ بكتابة وصيتك على الورقة الموضوعة على سرير الكشف، فكر في أن هذه النظرة ربما كانت طريقته في النظر للجميع في جميع المواقف، الجيدة منها والسيئة.



حقيقة

تشير العينان المفتوحتان إلى أنك حاضر الذهن: أنك منتبه للحوار وأن الأفكار تدور في عقلك، وأنك مهتم جدًا بما يقوله الشخص الآخر.

تُفسر العينان نصف المغمضتين بأنهما دلالة على الملل و/ أو الإرهاق. إن كنت تسير في مكان العمل وعيناك نصف مغمضتين، فربما وجدت الجميع يعاملونك بتحفظ أو يشعرون بأنك تهينهم، وربما لم تكن تعلم سبب ذلك. بسبب بنيتهم التشريحية، لا يمكن للبعض أن يحافظوا فتح جفونهم طوال الوقت، ويمكن لجراحات التجميل أن تعالج هذه المشكلة؛ ولكن بالنسبة للأشخاص الذين لا يحبذون الخضوع للجراحات، هناك الكثير من الطرق الأخرى لإظهار الاهتمام بما يقوله الآخرون. التواصل البصري (الذي سنناقشه في وقت لاحق) والابتسام وتوجيه الجسم بالكامل نحو الشخص الآخر حركات من شأنها التعويض عن العينين اللتين لا يمكنهما أن تبدوا منتبهتين بنسبة ١٠٠٪.

ماذا عن العينين المتسعتين عن آخرهما؟

إن كانت العينان نصف المغلقتين قد تعبران عن الملل، فقد تقفز إلى الاستنتاج بأن العينين المتسعتين عن آخرهما ستعبران عن الاهتمام بالآخرين، ولا يجدر بك القفز إلى هذا الاستنتاج - لا حاجة بك لأن تجحظ عيناك، حيث إن العينين اللتين تتسعان عن آخرهما (تتسعان بأكبر قدر ممكن حتى تظهر المساحة البيضاء من العين بأكملها) قد تبدوان مخيفتين.

إن كانت عيناك بطبيعتهما أكثر اتساعًا من أعين الاخرين، فهناك طرق لتجنب الفهم الخطأ للغة العين. اجعل تواصلك البصري لفترة أقصر قليلًا من الفترة التي تعتبر مهذبة (ستقرأ عن هذا الأمر في القسم التالي)، واستخدم إشارات لغة الجسد الودودة (الابتسام والزاوية الصحيحة واللمسات الودودة عند اللزوم) لتطمئن الشخص الآخر على أنك لست قلقًا أو مستبدًا.

انظر نحوي!

يعتبر التواصل البصري أحد أكثر الموضوعات التي يتم السؤال عنها في دراسة لغة الجسد. عندما تتعلم التواصل غير المنطوق (وقراءة الإشارات غير المنطوقة للأصدقاء والزملاء)، سترغب في معرفة ما يلي:

- ما فترة الحفاظ على التواصل البصري مع شخص آخر؟
- هل يتغير التواصل البصري الصحيح طبقًا للموقف؟
- ماذا أفعل إن كانت مهارات التواصل البصري لديَّ ضعيفة؟

- ما أنواع الرسائل التي يمكنني إرسالها عبر التواصل البصري؟
- كيف أفسر حركات أعين الآخرين؟

امسك... واترك!

ربما لا يوجد سؤال ملح عن التواصل البصري مثل الأسئلة التالية: "لكم من الوقت عليَّ النظر إلى شخص ما في أثناء حديثي معه؟ ماذا عن استماعي له - هل تتغير القواعد طبقًا للمتحدث؟"

تخيل أنك في طريقك إلى المنزل عائدًا من العمل سيرًا على الأقدام، والتقيت بصديقك المقرب، وتتوقف لتلقي عليه التحية وتتفق معه على أن تتناولا العشاء معًا. بفرض أنكما رأيتما بعضكما الآخر مؤخرًا، من المرجح أن تتواصل معه بصريًا لبضع ثوان في أثناء تحدثك قبل أن تنظر نحو الأسفل أو في الاتجاه الآخر... ثم ستعيد التواصل البصري مرة ثانية، ثم تنظر بعيدًا، وتنظر له مرة أخرى. وستكرر هذا النمط عدة مرات خلال الحديث.

والآن، إن تصادف أن التقيت بصديق لم تره منذ زمن بعيد، من المرجح أن يطول التواصل البصري معه أكثر، حيث إن التواصل البصري الأطول يشير إلى اهتمامك بما يقوله الشخص الآخر.


قاعدة

من الطبيعي أن تكون مهتمًا بشخص تعرفت عليه حديثًا أكثر من شخص تراه يوميًا. في مثل هذه الحالات - عندما تلتقي بشخص ما يبهرك لأي سبب ما - لا بأس من أن تطيل التواصل البصري معه أكثر مما اعتدت، وربما تفعل هذا دون حتى أن تدرك أنك تفعل.

اترك انطباعًا دائمًا

يميل الناس إلى القلق بشأن التواصل البصري في المواقف حيث يرغبون بترك انطباع جيد لدى شخص بعينه، مثلما يحدث في زيارات الخطبة ومقابلات العمل، وحتى أولئك الذين يمتلكون موهبة فطرية لتحديد الفترة المناسبة للتواصل البصري قد يطيلون التفكير في هذه المواقف وينتهي بهم المطاف وقد أرسلوا رسائل زائفة للشخص الآخر عبر التحديق إليه أو تجنب النظر إليه على الإطلاق.



إن التواصل على مستوى العينين ينشئ علاقة متساوية، أما الوقوف في مكان يعلو الشخص الآخر يجعل تكلمه من موضع أعلى. ما يضعك في موضع أفضلية عليه، أما إن كنت تنظر لأعلى نحو شخص يحاول إرهابك فسوف يضعك في موضع أدنى منه

يعتبر التواصل البصري من الأمور الشائكة في المراحل الأولى من التعرف على شخص جديد؛ لأنه على الرغم من أنك قد تكون مهتمًا جدًا بما يقوله ذلك الشخص، إلا أنك لا ترغب في أن تظهر له أنك تهتم به بصورة مبالغ فيها (أي أنك لا تمتلك نزعة نحو أن تكون شغوفًا به). استخدم التواصل البصري الطبيعي في المراحل الأولى (حدق إليه لبضع ثوان، ثم انظر بعيدًا، وكرر الأمر)، حتى تُظهر لغة جسد الشخص الآخر (أن يقترب منك أو يبتسم لك بشكل متواصل) أنه أصبح مهتمًا بك هو الآخر.

وماذا عن التواصل البصري في مقابلات العمل؟ تنطبق عليه القواعد نفسها: من شأن التواصل البصري الثابت المستمر ممزوجًا بفترات تقطع فيها التواصل البصري أن يحسن من صورتك العامة بشكل كبير، خاصة عندما لا يدرك الكثير ممن خضعوا للمقابلة أنهم لا يعلمون كيفية استخدام مقلتي أعينهم في مثل هذه المواقف. النصيحة العامة هي أن تحافظ على التواصل البصري لفترة لا تزيد على الثواني الخمس قبل أن تشيح ببصرك بعيدًا.

قطع التواصل

قد تتساءل عن الجهة التي تحول إليها بصرك عندما تقطع التواصل البصري لفترة قصيرة، والخيار الأفضل في هذه الحالة هو إما أن تنظر نحو الأسفل - أو ما نطلق عليه "التحديق إلى الأرض" - أو إلى المساحة المجاورة للشخص المتحدث. النظر نحو الأسفل حركة خضوع تُظهر أنك ما زلت تستمع لما يُقال، ويرسل النظر نحو أحد جانبي المتحدث رسالة مشابهة: ما زلت هنا؛ ولكن عينيَّ تأخذان راحة صغيرة من النظر نحوك في الوقت الحالي.



لن يكون من التهذيب أن تنظر حولك عندما يتحدث شخص آخر، ولكن عندما يبدأ رئيسك في العمل أو شريك حياتك بتعنيفك، فإن انقطاع التواصل البصري فهنا من شأنه أن يُظهر أنك لا تتفق مع الشخص الآخر. أما التحديق نحو الأسفل في تلك الحالة فيشير إلى أنك تشعر بالخجل.

راع عندمـا تنظر بعيدًا عن الشخص الذي يحادثـك أن يكون هذا لفترة وجيزة قبل أن تعيد التواصل البصري معه مرة أخرى. إن كنت تتحدث مع شخص ما بينما تنظر لكل من يمر بكما، فإنك بذلك ترسل له رسالة تقول إنك لا تركز على المحادثة، وسيعتقد أنك مشتت أو وقح، حيث أنك تنظر نحو شيء ما أو شخص ما أكثر إثارة للاهتمام لينقذك منه، وإن تصادف وكنت أنت مـن ينظـر الشخص الآخر بعيدًا عنه، تتبع نظرته لترى الشـيء أو الشخص الذي لفت انتباهه، ويمكنـك أن تشعـر جيدًا بمدى اهتمام الشخص الآخر أو انتباهه أو مستوى تركيزه في مثل هذه المواقف.

إلى الأعلى، إلى الأعلى، وبعيدًا

لا يعتبـر قطع التواصل البصري والنظر لأعلى خيارًا جيدًا - خاصـة إن كنت ترغب في أن يظـل الحوار وديًا؛ حيث إن نظرة واحدة من قبلـك نحو الأعلى تدل على الملل والإحباط. هناك بعض المواقـف التي تكـون فيها هذه النظرة مناسبـة - خلال جدل أو عندمـا تستمع لشيء ما يتعارض تمامًا مع أسلوب تفكيرك، حيـث عليك أن تنظر لأعلى لكي تجعل الشخص الآخر يعلم مـا تشعر به؛ ولكـن عليك أن تدرك أن أغلـب الناس سيشعرون بالإهانة مـن تلك الإيماءة ومن المؤكد أن يزداد الحوار بينكما حدة أو يتوقف تمامًا.

تشبه حركة النظر إلى أعلى حركة دوران العينين في محجريهما، مع اختلاف بسيط: النظر لأعلـى أكثر حذقًا؛ حيث إن حركة دوران العينين في محجريهما أكثر وضوحًا - تبدأ مقلة العين عند أحد ركني العين وتتحرك لأعلى ثم بشكل مستدير وصولًا إلى الركن الآخر. والآن، إن سألت أصدقـاءك عما تعنيه هذه الحركة، فقـد يجيبون إجابات مختلفة بما فيهـا الغضب والإحباط. مـا يميز حركة دوران العينين في محجريهما على حركـة النظر نحو الأعلى هو أن حركة دوران العينيـن في محجريهما عادة ما يحفزهـا الشعـور بالتفاخر - إنها طريقة لقول: "من المؤكد أن ما تقوله هو أغبى شيء سمعته في حياتي"

فـي حيـن أن هناك علاقة بيـن حركتي دوران العينيـن في محجريهما والنظـر لأعلى، فإنه يمكـن تفسيـر كل منهما بشكل مختلف جـدًّا بواسطة الآخريـن - لذا، انتبه دائمًـا عندما تبدأ عيناك بالحركة نحو الأعلى. قد يسامحك شريك حياتك على نظرة نحو الأعلى خلال واحدة من جدالاتكمـا، على سبيل المثال، فإن دوران العينين في محجريهما يمكن اعتبارهـا حركة مختلفة تمامًا أكثر جدية وإهانة.

التحول إلى الشك

هـل شاهـدت أفلامًا بوليسية من قبل، حيث يوصف الأشرار بأن لديهم "أعينًا مراوغة"؟ ما الذي يعنيه هذا الوصف بالتحديد، ولِمَ يمتلك الأشرار عادة حركات العينين الغريبة تلك؟

تشيـر عبارة الأعيـن المراوغة إلى تحرك مقلتي العينين في جميع الاتجاهات. عندما قرأت عـن قطـع التواصل البصـري سابقًا في هذا الفصـل، أسديناك نصيحة أن تنظـر بعيدًا لوقت قصيـر، نحـو الجانب أو نحو الأسفل، ومن ثم تعيد التواصـل البصري مع من تحدثه مرة ثانية. عندمـا يقطـع شخص ما التواصـل البصري (أو يعزف عن النظر فـي عينيك) وينظر بدلًا من ذلك نحو اليمين واليسار وإلى خلفك، لن يمكنك منع نفسك عن التساؤل عما يفكر به. إنه يبدو كأنه يبحث عن شيء ما، ولكن ما هو؟

تعني العين المراوغة أو تحريكها في جميع الاتجاهات العديد من المعاني المختلفة:

- يراقب الشخص شخصًا آخر حتى يتمكن إما من مقابلته أو تجنبه.
- لا يهتم الشخص بما تقوله على الإطلاق.
- أيًا كان ما تقول يجعل ذلك الشخص عصبيًا، وينتظر أية فرصة أو عذر ليتهرب منك.

الأعيـن المراوغة باختصـار: إن كان هناك شخص ما مهتم بموقف مـا أو محادثة ما، فلن يجيـل بصره في أرجاء المـكان. راقب تحركات عينيك خلال تعاملاتـك اليومية، وإن اكتشفت أنهمـا يتحـركان في جميع الاتجاهات عـدا التركيز في عيني من تحدثـه، فإنك بذلك ترسل له رسالـة تقـول: "دعنا ننهِ المحادثة. لا يمكنني منع نفسي عـن ملاحظة كل ما حولك حيث أشعر بأنها أكثر إثارة للاهتمام منك"

العينان العاطفيتان

والآن، بعدمـا أصبحـت تعلم كل شيء عن العينين، لن تواجه أية صعوبة في فك شفرات عواطف أي أحـد عبـر النظـر في عينيه، أليس كذلك؟ حسنًا، ليس بالضبط. مثلما هـي الحال مع أية إيمـاءات فرعية من لغة الجسد، يجب أن تُقرأ إشارات العينين إلى جانب بقية إشارات الجسد. ذكرنـا سابقًا فـي هذا الفصل كيف يمكـن للاختلافات التشريحية للعيـن أن تجعل المرء يبدو ملولًا مع أنه في واقع الأمر، عيناه تبدوان نصف مغلقتين طوال الوقت؛ لذا في حين تعتبر العينان

مـن المؤشـرات المهمة على مشاعـر المرء، فإنه لا يمكنـك الاعتماد عليهما بشـكل كامل عند محاولة تفسير العواطف.

دعونا نلق نظرة على أحد المواقف حيث يمكن للعينين أن يجعلاك تشعر بالحيرة والارتباك. لقـد التقيت بصديقة جديدة، وعلـى الرغم من أنها تبدي اهتمامًا كبيرًا بك عبر لغة جسدها - حيث تبتسم وتضحك وتوجه جسدها بالكامل نحوك وتمنحك الكثير من الإيماءات الودية - فإن عينيهـا لا تستقـران أبدًا في عينيك، وتجوبان جميع أرجاء المكان، عدا عينيك. ما الذي يحدث هنا؟ هل تهتم بك بالفعل أم أنها تضيع وقتها معك؟

طبقًـا لبقية إشـارات لغة جسدها، لا شك في أنها مهتمة بك، فـإن تحركات عينيها الدائمة مثيرة للقلق. يمكنك أن تعطيها عذرها وتفكر في أنها تم تشتيتها بسهولة، واصطحبها إلى مكان هـادئ وخالٍ من الإلهاءات وانظر في عينيهـا، وإن نظرت في عينيك بخجل - لثانية واحدة قبل أن تنظر بعيدًا ثم تنظر في عينيك مرة أخرى - فلا شك في أنها تشعر بالقليل من القلق (وغير متمرسـة في تقنيات التواصـل البصري)؛ ولكن إن ظلت على حالهـا كأن تبدو كأنها تبحث عن مهرب، فربما كانت هناك مشكلة أكبر (الخوف من الالتزام أو ربما لا تعجبها).

العينـان عبارة عـن مجموعة من الأدوات المهمة فـي ورشة عمل لغة الجسـد. عندما تتعلم كيفيـة استخدامهما بفاعلية (ربما للتقرب من أحـد جيرانك الودودين أو لإرهاب أحد زملائك المزعجيـن)، فإنـك بذلك تضع نفسك في موضع أفضلية مهم جـدًا - دون أن تبذل الكثير من الجهـد؛ لـذا ابدأ بتحسين نظراتـك، وتأكد من ألا تفصح عيناك عن أمـور ترغب في إخفائها، وتأكـد مـن أن تبدو صادقًـا عندما يكون الصدق هـو ما ترغب في تقديمـه، وعندما تتمكن من حركات عينيك، فلا تندهش عندما تجد أن جميع الأعين مصوبة إليك.

الفصل ٨

استخدام الأنف

يقـول الناس إن الأنف يعلم، ومـن الجلي أن أنفك يلعب دورًا مهمًّا في أسـلوب تعاملك مع العالم ومن يعيشـون فيه (أنفك هو ما يخبرك بأن جاذبية شـخص ما رائع المظهر قد قلت بسبب رائحة جسده السيئة). وبعيدًا عن اسـتخداماته العملية، فللأنف لغة خاصة به، وسـتتعلم كل شيء عنه في هذا الفصل.

النزوع إلى الدراما

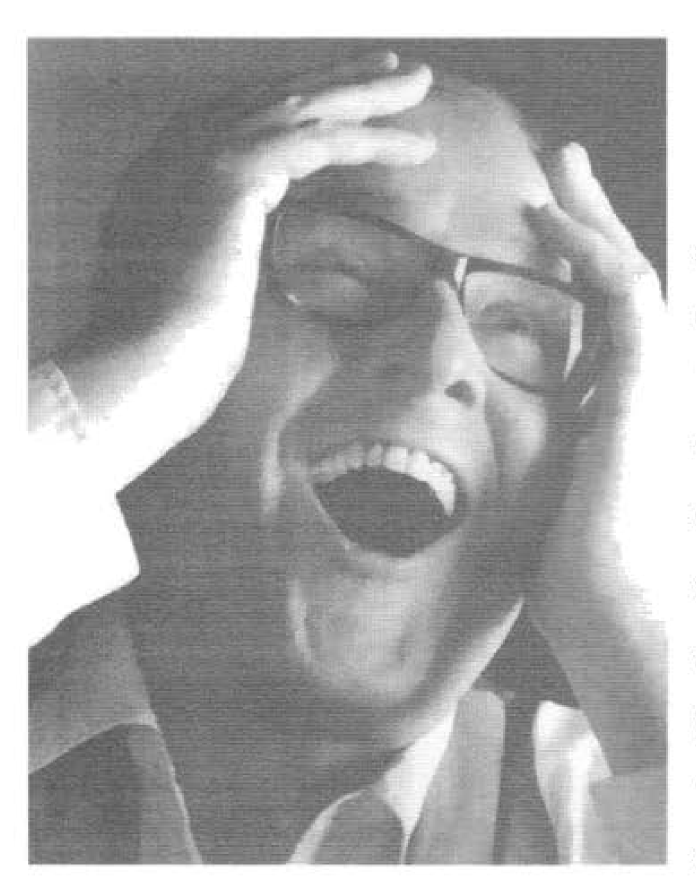
عندما يتعلق الأمر بفهم لغة الأنف، ستكون فتحتا الأنف هي البداية. هل لاحظت من قبل أنه عندما يكون شخص ما حزينًا تجد أن فتحتي أنفه تتسعان؟ وعندما يكون الشخص نفسه مصدومًا، تتسع فتحتا أنفه أيضًا، وعندما يكون شديد الغضب... حسنًا، كيف سيكون شكلها؟ ستتسع فتحتا أنفه أيضًا، وتتساءل، لِمَ يحدث هذا، وكيف عليك أن تتعامل مع فتحات الأنف المتسعة؟

الغرائز الحيوانية

على الرغم من تكرار الأمر، فإنك قد لا تتوقف أبدًا لتسأل نفسك عن سبب اتساع فتحتي الأنف، ولِمَ يحدث ذلك استجابة لبعض الأحداث المفاجئة أو السلبية. هذا الأمر أيضًا من بين الأمور التي تعود إلى أسلافك البدائيين الذين كانوا يناضلون من أجل البقاء على قيد الحياة مع تعرضهم يوميًّا لخطر هجوم الحيوانات المفترسة عليهم. ربما كانت ردة فعل الكر والفر مفيدة لأسلافك فيما يتعلق بتقييم الموقف وإعداد أنفسهم للمعركة (أو للفرار بعيدًا). يعتبر اتساع فتحتي الأنف تكيفًا جسديًّا ساعدهم على التقاط روائح الأعداء، حرفيًّا.

اتساع فتحتي الأنف في العصر الحديث

قد يعبر اتساع فتحتي الأنف عن حالة الذهن الساخطة، وقد تكون ردًّا على هجوم عليك، ولكنها لا يجب أن تعبر بالضرورة عن طبيعتها الوظيفية. دعنا نفترض أنك تقودين سيارتك متوجهة لعملك ومعك صديقتك ماري، والتي تحدثك عن زوجها (الذي لا يعجبك)، والذي تورط في بعض المشكلات القانونية وعلى ماري أن تدفع عنه كفالته لتخرجه من السجن وتدفع أتعاب المحاماة؛ ولكنك قلقة على صديقتك فتخبرينها بأن زوجها يستغلها، وأنه شخص



تتسع فتحتا الأنف استجابة للانفعالات الحادة.

مستهتر، وأنك لا تصدقين أنها قد أنفقت المال الذي تدخره لنفسها من أجل إخراجه من ذلك المأزق.

تجلس ماري بهدوء تستمع لما تقولين، فتفترضين أنها تتفق معك على وجهة نظرك، وعند الإشارة الحمراء التالية، تنظرين إليها وتلاحظين أنها تدقق النظر أمامها وقد ضغطت على فكيها بقوة، وقد اتسعت فتحتا أنفها كثيرًا. طبقًا للغة جسدها، تعلمين على الفور أنك قد تخطيت حدودك وجعلتها تستشيط غضبًا من داخلها.

تعتبر فتحتا الأنف من المؤشرات المهمة على الحالة العاطفية للمرء، ونتيجة لهذا، قد ترى فتحات الأنف المتسعة في جميع أنواع المواقف، طبقًا للأنف المعني. على سبيل المثال، قد تتسع فتحتا الأنف استجابة لما يلي:

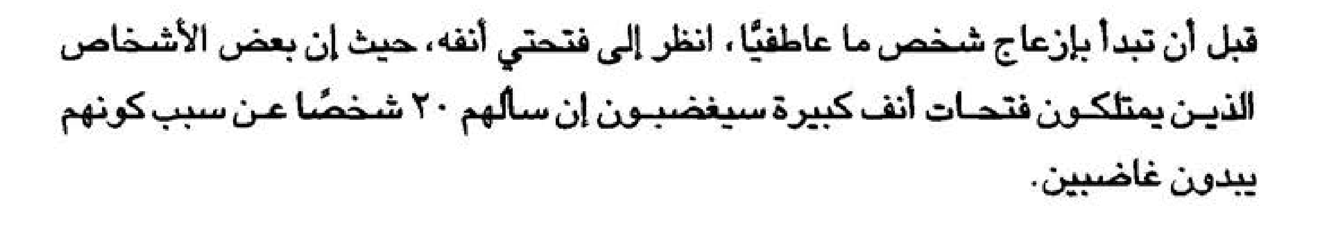
- **الخوف.** الإشارات غير المنطوقة مشابهة للدهشة.
- **الغضب.** قرأت عن ردة فعل ماري القوية، وكيف تغير شكل عينيها وفكيها.
- **الاشمئزاز.** وهو شعور يتوسط كلًا من الغضب والازدراء، حيث ترى العينين متغضنتين والشفتين مضمومتين وفتحتي الأنف متسعتين.

هل من السهل دائمًا قراءة لغة الأنف؟ بمعنى آخر، هل يشير اتساع فتحتي الأنف دائمًا إلى أحد ردود الفعل السابقة؟ للأسف، ليست الحال هكذا دائمًا، كما ستقرأ في القسم التالي.

فتحتا الأنف الواسعتان بطبيعتهما

يمتلك بعض الأشخاص فتحات أنف كبيرة بطبيعتها، والتي تبدو كأنها متسعة حتى إن لم تكن كذلك. في حالات أخرى، يمكن لجراحات تجميل الأنف أن تغير من حجم أو شكل فتحات الأنف وتبدو كأنها متسعة بشكل دائم.




قبل أن تبدأ بإزعاج شخص ما عاطفيًا، انظر إلى فتحتي أنفه، حيث إن بعض الأشخاص الذين يمتلكون فتحات أنف كبيرة سيغضبون إن سألهم ٢٠ شخصًا عن سبب كونهم يبدون غاضبين.

الأنف والسعادة

قـرأت للتوكيف تتسـع فتحتا الأنف استجابـة للمواقف المزعجة، ودعونـا لا ننس أن الأنف يستجيب بالطريقة ذاتها مع الأخبار الجيدة. على سبيل المثال، عندما يفوز الرياضيون بجائزة نهاية الموسم التي تاقوا للفوز بها دائمًا، ترى مشاعرهم جلية في فرحة انتصارهم - ابتسامات واسعة، وأعين متسعة عن آخرها، وفتحات أنف متسعة طوال الوقت.



من المهم أن تراعي أنه عندما يلمس شخص ما أنفه فإن هذا لا يعني أنه على وشك فعل أمر دنيء، فربما كان يعاني حكة مزمنة في أنفه. لاحظ مدة استمراره فرك الأنف خاصة إن كان يبدو معلقى.

والآن، تخيل أنك في انتظار وصـول أحد أصدقائك إلى الحفـل المفاجئ الذي أعددته من أجلـه، وعندما يرى الأضـواء المبهرة والحشد المجتمع الـذي كان مختفيًا عن الأنظار، ستكون مشاعره في مكان يقع ما بين الخوف والسعادة، وسترى هذه المشاعر جلية في عينيه المتسعتين وفمه المفتوح وفتحتي أنفه المتسعتين.

ولا تندهش عندما ترى فتحتي أنف زوجتك متسعتين، حيث إنها قد تدل أيضًا على الانفعال والحماسة.

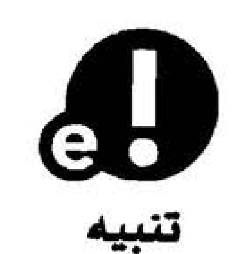
اقرأ أنفي

عـادة مـا يركز الناس على بعض الإشـارات غير المنطوقة في المنطقـة المحيطة بالأنف، على سبيل المثال، إن كنت في مقابلة عمل وظل الرجل خلف المكتب يربت قصبة أنفه، هل هذه دلالة جيـدة أم أنهـا دلالة على أنك لست من نوعية الأشخاص الذين يبحث عنهم؟ إن سألت زوجتك عـن مال أنفقته مـن بطاقة الائتمان ووجدتها تواصل حك أنفها بينما تقص عليك ما حدث، هل يجدر بك أن تصدقها أم لا؟

يكمـن مفتاح فك شفرات لمسات الأنف في مواصلة التربيت بوتيرة ثابتة أو في طول اللمسة ذاتهـا. علـى أية حال، إن لم تكن زوجتك تعاني نزلة بـرد أو حساسية في الأنف والتي لن تستمر الحكة التي سببتها لأكثر من عشر دقائق، فإنها تخفي أمرًا ما عنك... أو أنها تفكر في أن تفعل على أقل تقدير.

لمس الأنف

يعمل "لاري" مصمم رسومات في واحدة من وكالات الإعلان، ومعروف عنه بُطْؤُه في الإجابة عن أي سؤال يُطرح عليه، ولكنه ليس أحمق أو غبيًا، ولكنه يحب أن يتخير كلماته بعناية. عندما أصبح "لاري" تحت رئاسة صاحب عمل جديد، سأل عن رأيه في الميزانية الجديدة، ورفع "لاري" أصبعه ووضعه مباشرة على طرف أنفه. أولًا، ضغط على طرف أنفه كما لو كان يفتعل أنفًا كبيرًا، ثم بدأ يضغط عليه في الاتجاه المعاكس - يضغط على طرف أنفه ليلصقه بوجهه، وكان كل المتواجدين قادرين على رؤية الحيرة بادية على وجه صاحب العمل الجديد، ليس بسبب صمت "لاري" فحسب، بل أيضًا بسبب العلاقة بين أصبعه وأنفه.



من شأن لمس الأنف بإفراط - لمس الأنف بما يتخطى مجرد الحكة العابرة - أن يكون لافتًا لنظر الأشخاص من حولك، خاصة إن كنت تدفع أنفسك بطريقة غريبة. من شأن بذل جهد واعٍ لإبعاد يدك عن أنفك أن يغير من طريقة نظر الناس إليك.

إن "لاري" يحب التفكير بعمق، ومثل الكثير ممن هم على شاكلته، يستخدم أسلوب لمس النفس لتهدئة نفسه بينما يمرر الخيارات على ذهنه. قد يقوم المفكرون المتعمقون الآخرون برفع أصبع واحد نحو جبهتهم أو إلى صدغهم. لقد اعتاد زملاؤه في العمل على هذا السلوك، ولم يعودوا يرونه لافتًا للنظر أو غريبًا، وحيث إن المدير الجديد لا يعلم عن "لاري" شيئًا ولا عن حبه الشديد لأنفه، فقد نصحه أحد أصدقائه أن يبعد يديه عن وجهه في المكتب - ثم شعر "لاري" بالحيرة. لقد كانت عادته بالضغط على أنفه تلقائية لدرجة أنه لم يكن يدرك أنه يفعلها.

بمجرد أن ألقى "لاري" نظرة جيدة على لغة جسده، أدرك أن التفكير باستخدام أنفه كان أمرًا غريبًا ليفعله رجل في الثلاثينات من عمره، ومن ثم، بذل جهدًا مكثفًا ليتوقف ويكف عن هذا السلوك، والمثير للدهشة، تحسنت العلاقة بينه وبين المدير الجديد.



عادة ما يستخدم الناس التربيت على الأنف لتوصيل الرسائل غير المنطوقة، حيث يشبه التربيت على الأنف الضغط عليه: وهي طريقة تشير إلى أنك تفكر في أمر ما؛ ولكن إن استخدمت حركة التربيت على الأنف في لندن، فلا تتعجب إن رمقك الناس بنظرات ملؤها التساؤل، حيث إن هذه الإيماءة تعني هناك: "إننا نتشارك سرًا فيما بيننا".

حك الأنف

أنت في عطلة، ووصلت للتو إلى الفندق حيث ستقيم، ثم تكتشف أن غرفتك المفترض بها أن تكـون "فخمة جدًّا" لا تزيد على مجرد صندوق أحذيـة مكدس بالأثاث البلاستيكي. تتوجه نحو ردهــة الاستقبال في الفنــدق وتطلب الغرفة التي حجزتها - تلك التــي رأيتها على موقع الفندق الإلكتروني، بينما تخبرك موظفة الاستقبال بأن جميع غرف الفندق محجوزة ولا يمكنها فعل أي شيء لمساعدتك، وظلت تحك مقدمة أنفها، ولكنك لا تتراجع، فقد دفعت مبلغًا من المال يفوق بكثير مستوى تلك الغرفة السيئة. تطلب منها رؤية مدير الفندق، فتخبرك موظفة الاستقبال بأن المديـر غير متواجد حاليًّا، وسيكون عليك الانتظار حتى صباح اليوم التالي، ومن ثم تبدأ بحك جانـب أنفها نحو الأعلـى والأسفل. **ما الذي يحدث هنا؟ هل العمل فـي ظل ذلك النظام السيئ يجعلها ترغب في حك أنفها؟**

يعتبـر حك الأنف هذا لمسًا للنفس، وهي طريقـة لتهدئة أعصاب الشخص الذي لا يخبرك بالحقيقـة بالكامـل. في المثـال السابق، هنـاك احتمال كبيـر أن تلك الموظفة غيـر متحمسة لتسليمك الغرفة الصحيحة... ولكن، هذا لا يعني أنها لا تستطيع هذا.

هـل لحـك الأنف أية أغراض أخـرى؟ بالطبع، نعم، كما قرأت سابقًـا بالفعل، قد يكون حك الأنف استجابة لحاجة حقيقية يشعر بها المرء أو بسبب الإحساس بعدم الراحة؛ ولكنه قد يكون أيضًا دلالة على أن الشخص الذي تحدث ليس صادقًا فيما يقول.

إن كانت خطيبتك تواصل حك أنفها، ما الذي يعنيه هذا بالنسبة لك؟ أولًا، تأكد من أنها غير مصابة بحساسية من شيء ما يحيط بكما، وإن كانت مصرة على أنها بخير، فإن الحك المفرط لأنفهــا قد يشير إلى أنها لا تشعر بالراحــة، والآن، قد يكون هذا الأمر جيدًا أو سيئًا بالنسبة لك بناءً على ما يجعلها تشعر بعدم الراحة. إن كانت تشعر بالقلق لأنها تحبك كثيرًا وتخشى أن تبدو حمقــاء أمامــك، فإن الأمر ليس سيئًــا على الإطلاق، أما إن كانت تتململ في جلستها ولا تطيق صبـرًا لانتهــاء لقائكما، فإن هذا وضع مختلف تمامًا. كيف يمكنـك التفرقة بين الحالتين؟ عبر قـراءة بقية إشاراتها الجسدية غير المنطوقـة بالطبع. هل توجه جسدها نحوك أو بعيدًا عنك؟ كيف تتواصل معك بصريًّا؟ هل حدث أي تلامس بينكما خلال تلك الأمسية بأكملها؟

تجعد، تجعد، أيها الأنف الصغير

إن أولويـة الأنـف الأولى هي أن تجعلك تعلم ما إذا كانـت رائحة شيء ما سيئة، ففي واقع الأمر، تعمـل الروائح التي تدخل عبر فتحتي الأنف في طريقهـا إلى مراكز الشم في المخ على تنبيهك

للخطر (كما في حالة الغازات السامة والدخان)، أو يمكنها أن تساعدك على الاسترخاء (يعتمد العلاج بالروائح في الأساس على هذا المبدأ). عادة ما تكون الروائح المحببة مقبولة؛ ولكن عندما تشم روائح منفرة، تستجيب الأنف عادة لذلك عبر التجعد، وتناسب هذه الاستجابة أيضًا التعبير عن الاستياء من شخص ما ذي رائحة كريهة.

على سبيل المثال، انتهيت للتو من تمارينك الرياضية في صالة الألعاب الرياضية، ومن المفترض أن تمر بسيارتك على أحد أصدقائك لتذهبا لتناول الغداء معًا، وحيث إنك متأخر عن الموعد، تذهب مباشرة دون أن تستحم، وتلتقط معطفك وترحل. عندما تصل إلى حيث منزل صديقك بعدد قائق، ويصعد إلى السيارة وتبدآن الحديث، ترى أنه بدأ ينظر حوله في عدم راحة ويضع منديلًا على أنفه. تسأله إن كان يشعر بالمرض، فيقول لك لا، ولكنه يواصل وضع المنديل على أنفه، وعندما يزيل المنديل عن أنفه يخبرك بأن هناك رائحة منفرة.



قد يتجعد الأنف استجابة للروائح الكريهة أو عندما لا يوافق المرء على واحدة من وجهات النظر.

بعد الغداء، تذهب إلى المكتب، وتبدأ بإعداد التقرير الكبير الذي يجب تسليمه في الغد، وبينما تعمل بجد، يدخل أحد زملائك مكتبك ليتناقش معك حول أفكارك، وبينما تلخص له ما توصلت إليه حتى تلك اللحظة، تلاحظ أن أنفه يتجعد، وتشعر بالذعر على الفور. هل رائحتك كريهة لهذه الدرجة؟

من المحتمل أنك كذلك - إن الأنف يتجعد في الأساس عندما يلتقط بوادر أية رائحة كريهة - ولكن من المرجح أيضًا أن أنفه قد تجعد تعبيرًا عن شعور زميلك تجاه تقريرك، وهو شعور غير جيد. يُستخدم تجعد الأنف للتعبير عن الاستياء أو الاعتراض على أمر ما. قد ترى أنف امرأة يتجعد عندما يطلب رجل لا يعجبها الحديث معها، وسترى أنوفًا مجعدة في أثناء جدال الأطفال معًا.

لا تُستخدم هذه الإيماءة للتعبير عن الرسائل الإيجابية؛ لذا، عندما ترى أنف شخص ما يتجعد استجابة لأمر ما تقوله، سيكون عليك أن تتوقف حيث كنت وتحاول اكتشاف المشكلة.

العطس والغطيط

تُصـدر أي أنف أصواتًا غريبة من وقت لآخـر (وبعضها يصدر أصواتا أكثر من بعضها الآخر)؛ ولكـن هل تعني هـذه الأصوات شيئًا ما فيما يتعلـق بقراءة شخصيات الآخريـن، أم أنها مجرد أعراض جانبيـة طبيعية نتيجـة لوجود الكثير من حبـوب اللقاح في الهواء أو وجـود الكثير من المخـاط فـي تجويف الأنف؟ ستدهشك الإجابـة كثيرًا. في واقع الأمر، ربمـا تجد نفسك تدون "ملاحظات الأنف" عمن يحيطون بك.

العطس

الجميـع يعطسون بالطبـع - بصورة متفاوتة؛ ولكـن لا يهمنا عدد مـرات العطس، بل كيفية العطس، حيث إنها ما يخبـر الآخرين بأمر واحـد أو أكثر عنك (بعيدًا عن حقيقـة أنك تعاني نوعًـا من حساسية الأنف). ألا تصدق هذه النظرية؟ انتبه لما يفعله الآخرون من حولك وكيفية تصرفهم خلال العطس، وما إن كان أسلوبهم في العطس يناسب شخصياتهم أم لا.


قاعدة

يعي الناس جيدًا كيف يعطسون، حتى إن لم يكونوا قادرين على السيطرة على الوقت الذي يعطسون فيه. على سبيل المثال، ليس من المرجح أن تسمع عطسة قوية عالية الصوت من شخص شديد الخجل.

على سبيل المثال، من المرجح أن يعطس شخص صاخب ومزعج بكامل قوته مصدرًا ضجة تفـزع كل مـن حوله لدرجة الموت (كما أنه من غير المرجح أن يشيح برأسه بعيدًا عن الشخص التعس الذي يقف أمامه)؛ أما الشخص المحافظ لدرجة مـا والمراعي للآخرين في تعاملاته اليوميـة، فسيحـاول أن يعطس بعيدًا عـن الآخرين ويحاول خفض صـوت عطسته قدر الإمكان. تكـون أصوات عطس النساء الرقيقات منخفضـة جدًّا، في حين يصـدر الأشخاص الناجحون بشكل كبير من كلا الجنسين أصوات عطس قصيرة وعالية.

هـل هذه هي أفضل طريقة لتحديـد شخصيات الآخرين؟ ربما لا، ولكن من الرائع أن تلحظ أساليب عطس الأشخاص الذين تعرفهم.

الغطيط

في ثقافتنا، تعتبر أصوات الغطيط أصواتًا مكروهة - إلا إن كان لديك سبب وجيه لفعلها (ولا يوجد الكثير من هذه الأسباب). إن كنت تعاني نزلة برد شديدة، فقد تسامحك زوجتك على غطيطك.



من شأن أصوات الغطيط التي تصدرها على الملأ أن تجعل المحيطين بك يشعرون بالاشمئزاز، وتجعلهم يعتقدون أنك لا تعلم شيئًا عن أصول اللياقة؛ لذا حاول أن تتحكم في أنفك جيدًا، ولا تطلق له العنان إلا عندما تكون وحدك.

يُنظر للأشخاص الذين يصدرون أصوات الغطيط بينما يضحكون على أنهم أشخاص ذوو روح مرحة ومنطلقون. يمكنك أن تتوقع صدور هذا الصوت من شقيقك الصغير، ولكن عندما يصدره شخص بالغ، فإن الأمر يكون مزعجًا - ومحرجًا. ماذا عليك أن تفعل إن أصدرت صوت غطيط في أثناء الضحك بينما تحضر اجتماعًا في العمل أو كنت مدعوًّا على العشاء؟ حسنًا، في هذه الحالة عليك استخدام بعض من لغات جسدك الأخرى: اضحك من نفسك أولًا، إن كنت تحاول إظهار أنك شخص مرح ومنطلق، وربما أسداك صوت الغطيط هذا معروفًا كبيرًا.

والآن، أصبحت تعلم جيدًا أن أنفك ليس متواجدًا في منتصف وجهك بغرض الزينة، ولا بأس إن تطفلت على أنوف الآخرين، ولكن تذكر أن شكل وحجم الأنف من شأنهما أن يرسلا بعض الإشارات غير المنطوقة، حتى إن لم يتغير شكله كثيرًا عندما يتسع استجابة لمختلف المشاعر، وسيمكنك أن تقرأ جيدًا جميع الإشارات غير المنطوقة التي يصدرها زميلك في العمل قبل أن تقرر إن كانت فتحتا أنفه قد اتسعتا بسبب الغضب الشديد.

الفصل ٩

أحب الحركة

يعتبـر الانتفاض والارتعاش والحركة المسـتمرة من دلالات الشـعور بالملل والعصبية والانفعال الشـديد، وحيث إن هذه المشـاعر مختلفة تمامًا بطبيعتها، فإنك لن ترسل الإشارات الخاطئة في الأوقات الخاطئة (وإلا فسيشـعر طبيب الأسـنان بأنـك متحمس لرؤيته، كما سـيعتقد الأشـخاص الآخـرون المهمون فـي حياتك أنك مصـاب بحالة عصبية شـديدة). سـيمنحك هذا الفصل نظرة عامة عن سـبب قفز الناس من أماكنهم وتحريكهم أعضاء جسـدهم في أكثر الأوقات غرابة، وسيقدم لك النصيحة اللازمة لتفسير تلك الحركات غير المعتادة.

المتحركون والمرتجفون

يميـل الأطفال بطبيعتهم إلى الحركة الدائمة، وإن فكرت فـي الأمر، فستجد أنه منطقي تمامًا: أمامهـم عالـم كامل ليستكشفوه ويقهـروه، ولا يحبون أن يظلوا في مكان واحـد لفترة أطول من الحاجة (وفي بعض الأحيان ليس حتى لهذه الفترة). مع نضوج الأطفال، يتسع مجال اهتماماتهم ويبدأ تحركهم الدءوب (القفز من نشاط لآخر ومن مكان لآخر) يزداد بطئًا بالتدريج.



إن راقبت شخصًا كان عرضة لنوبات الهلع، فسيمكنك أن ترى تطور سلسلة من الأحداث، حيث يبدأ الأمر بقلق بسيط (عصـر اليدين)، ثم يتطور إلى حالة من الهلع (الأرجحة نحو الأمـام والخلـف وضـم الذراعين حول الجسم بقوة)، قبل أن يهـدأ مرة أخرى ويصل إلى حالة من الهدوء النسبي (تشبيك اليدين قليلًا).

وعندما يصبح الأطفال بالغين، سيكون من المفترض أن يكونوا قادرين على الجلوس لحضور المحاضرات المملة والاجتماعات الطويلة والأفلام التي تستمر إلى ما لا نهاية واللقاءات المؤلمة دون أن يُظهـروا أيـة دلالات جسدية أو عاطفية تشير إلى عدم الشعور بالراحة؛ ولكن في مراحل بعينهـا من حياتـك، ربما تكون قد تعرفت على شخص بالغ لا يمكنه البقاء في مكان واحد لأكثر مـن دقائق معـدودة. يشعر الناس بالملـل الشديد إن لـم ينشغلوا بفعل شيء ما؛ لـذا يواصلون الحركـة لإبعاد مشاعر الملـل والإحباط السلبية عنهم. تعتبر الحركـة الدائمة بديلًا عن أفعال التركيـز بالنسبة لهـؤلاء الناس، حتى إن كانوا يفعلونها دون تفكيـر. بالنسبة لأشخاص آخرين، تعتبر الحركة الدائمة طريقة لتهدئة مشاعر القلق والتوتر التي يشعرون بها، وهنـاك فارق واضح بيـن الأمريـن، ولكن هناك وجه تشابه وحيدًا - يستمد كلا النوعيـن من البشر كمية بعينها من الراحة (إن لم تكن المتعة) من تحركهم الدائم.

الأيدي العصبية

فـي الفصـل الثالث، تعلمنا أن بعض خبراء السلوك يعتقـدون أن الأيدي تعبر عن المشاعر أكثر مـن أي عضـو آخر من أعضاء الجسـم، وسيكون هـذا الاعتقاد صحيحًا تمامًـا عندما نتحدث عـن العصبية التي تظهرها حـركات الأيدي، حيث قد ينسحب شخـص قلق من جميع المواقف مستخدمًا يديه للتعبير عن المشاعر التي تنتابه لحظة شعوره بها.

قوة اللمس

عادة ما تقوم الأيدي القلقة بلمس الذات، والذي يشمل أمورًا على غرار عصر اليدين وفرك الوجه وضم القبضتين ومعانقة الذات وفرقعة الأصابع وغيرها.

لماذا يحتاج الأشخاص القلقون إلى تدليك تلك الأجزاء المذكورة من الجسد؟ إن لمس الجسم أمر ينطوي على الكثير من القوة - وهو قوي جدًّا لدرجة أن الدراسات أثبتت أن الأطفال الصغار الذين يحصلون على التدليك ينجحون في حياتهم أكثر من أولئك الذين لا يحصلون عليه. ويستخدم الآباء اللمس لتهدئة الرضع والأطفال. وكبالغين، أدرك الناس أن اللمسات الخفيفة من الزوج أو الزوجة تجعل الجسم يفرز مقدارًا من الأدرينالين أكثر مما تفعل حبال القفز. إلى جانب كل ما سبق، تم إدراج فوائد التدليك المنتظم للبالغين - مثل تحسين أنماط النوم وتقوية الجهاز المناعي - في الدراسات الطبية. في واقع الأمر، أصبحت الكثير من المستشفيات في وقتنا الحالي توظف معالجين بالتدليك.

لذا ومنذ لحظات حياتنا الأولى، أدركنا أن فائدة التهدئة كبيرة؛ لذا لا عجب أنه خلال الأوقات العصيبة قد تستخدم لمس الذات من أجل تهدئة أعصابك.


تنبيه

هناك الكثير من حركات لمس الذات التي تستخدم لتهدئة الأعصاب، ويعتبر تمرير أصابعك بين خصلات شعرك، أو جذب شحمة الأذن أو لمس مؤخرة عنقك من دلالات شعورك بالتقلبات المزاجية ومحاولتك تهدئة أعصابك.

العثور على الراحة

يركز لمس الذات على أجزاء من الجسد تحتوي على تركيز كبير للنهايات العصبية (مثل المنطقة حول الشفتين)، والتي قد تكون أكثر تهدئة من أماكن أخرى من الجسم، ولكن قد يعتمد هذا الأمر على طبيعة الشخص نفسه وما سبب له القلق، كما قد تتخيل، تلعب الصحة العقلية دورًا يتعلق بنوعية اللمسات التي قد يجدها المرء مريحة بالنسبة له؛ حيث إن الشخص المصاب باضطراب عصبي طفيف بسبب مقابلة عمل وشيكة، قد يجد أن المنطقة حول ذقنه وفمه مريحة جدًّا، ولكن يمكننا أن نقول إن الشخص المصاب بالقلق اللاعقلاني (على سبيل

المثال، القلق من أن هناك مُذَنَّبًا سيضرب منزله في أية لحظة) سيمر بنوع مختلف تمامًا من القلق أكثر حدة بكثير، وستكون لمساته لنفسه أكثر وضوحًا (على سبيل المثال، قد يعانق نفسه أو يعتصر يديه) لأنه يحتاج إلى المزيد من الراحة.

قد يشير لمس الذات أيضًا إلى الكذب والتشكك أو حتى إلى قدر بعينه من العدوانية، وهي من المشاعر الرئيسية المصاحبة للقلق، والاختلاف الوحيد بينها هو أن القلق نفسه يُصنف كمرض عقلي؛ لذا قد يُصاب المرء بالقلق دون أي سبب خارجي. بمعنى آخر، قد يشعر شخص ما بالعصبية لأنه يخفي سرًّا عن شريك حياته، في حين قد يُظهر شخص آخر السلوك نفسه دون أي سبب (خارجي).



قد يكون لمس الذات أسلوبًا مهدئًا أو قد يكشف عن القلق الدفين.



حقيقة

هناك نوع من لمس الذات يُدعى خدش الجلد القهري، والذي يصيب الرجال والنساء الذين يعانون اضطراب الوسواس القهري، حيث يشعر هؤلاء الناس بحاجة ملحة لخدش جلدهم حتى يدمى، ومن الجلي أن أغلب الناس لن يجدوا الراحة في مثل هذا النوع من لمس الذات؛ ولكن الراحة التي يشعر بها هؤلاء المرضى النفسيون حقيقية.

أنواع أخرى من لمس الذات

لا شك في أن هناك الكثير من أنواع لمس الذات؛ حيث إن الشخص الذي يضع أصبعًا تحت ذقنه أو على جبهته يبدو كأنه يفكر بعمق، ويُرى لمسك لأنفك كدلالة على الخداع، وكذلك فرك جبهتك، ويُرى شد شعرك دلالة على الإحباط الشديد.

نقول مرة أخرى إن جميع هذه المشاعر متأصلة في القلق، فإن هناك بعض لمسات الذات تستخدم لأغراض بعينها، على غرار، إن رأيت صديقك يربت بطنه، فربما يكون قد أكل كثيرًا، وعندما تفرك والدتك صدغيها، ربما كانت تحاول تهدئة الصداع الذي تشعر به، وربما كان الشخص الذي يصفق بيديه في أحد الاجتماعات يستخدم لغة جسد مهذبة، وقد يرفع شخص يشعر بفرح شديد يديه نحو وجهه.



تشير لمسة واحدة لمؤخرة الرأس إلى الشعور بالقلق، حيث إنها في واقع الأمر دلالة قوية على الكذب، أما الشخص الذي يضع كلتا يديه خلف رأسه، فإنه يحاول الشعور بالراحة.

ما الذي يعنيه لك كل ما سبق إذن؟ إنه تذكير بأن لغة الجسد جميعها يتم تفسيرها بالطريقة الأمثل عبر أنماط السلوك وإلى جانب بقية الإشارات غير المنطوقة، وقد تعني إيماءة واحدة، على غرار عصر اليدين، أقل القليل وحدها، ولكن عند مزجها مع النظر بعينين ثاقبتين وضرب الأرض بالقدمين (الإيماءات التي ستقرأ عنها لاحقًا في هذا الفصل) وسترى شخصًا عصبيًّا لأبعد الحدود.

انقر، انقر، انقر

في كل مرة تتحدث مع رئيسك في العمل، تجده ينقر بأصابعه على سطح مكتبه، الأمر الذي يجعلك تستشيط غضبًا، ولديك كل الحق في هذا، حيث يعتبر الجميع أن حركة النقر بالأصابع حركة شديدة الوقاحة، حيث إنها تعبر عن الملل الشديد؛ ولكن مع زيادة معرفتك عن لغة الجسد، تبدأ بالتساؤل عما إذا كنت قد قسوت في حكمك على رئيسك. ربما كان الرجل يعاني قلقًا مزمنًا. هل هذا هو السبب في طرقه لسطح مكتبه بأطراف أصابعه مصدرًا هذا الإيقاع الغريب؟



إن كنت معتادًا الطرْق بأصابعك مصدرًا إيقاع أغنية بعينها كلما جلست لفترة تزيد على الثلاثين ثانية، تخلص من هذه العادة، حيث تعتبر حركة غير مهذبة، وطريقة لقول: "ليس لديَّ اليوم بأكمله لأجلس هنا وأستمع لكل ما تقوله من هراء..."

دعنا نفترض أنك معتاد نقر سطح المنضدة بأصابعك، وتعلم أنك لا تريد أن تبدو عدوانيًّا عبر التعبير عن نفسك بإصدار إيقاعاتك المجنونة. في واقع الأمر، لقد بدأت تغني مع نقرات أصابعك، ما جعل الجميع يدركون أنك مستغرق تمامًا مع الموسيقى التي تعزف داخل عقلك. لا يعمل هذا الأمر على تقليل الضيق، وعليك أن تدرك أن النقر بالأصابع أمر مزعج جدًّا لمن حولك. في هذه الحالة، ستقول لغة جسدك: "لا يهمني إن كنتم تشعرون بالضيق أم لا، فأنا أريد أن أنقر بأصابعي"

المكان الوحيد الذي يمكنك فيه إطلاق العنان للفرقة الموسيقية المتمثلة في يديك هي عندما تكون وحدك في السيارة أو المنزل... وحتى في هذه الحالة، عليك أن تتوقف عن النقر إن كان هناك من يجلس في المقعد المجاور لك.

تبديل الأماكن

من المحتمل أن تتمكن - عبر النظر للمقطع النصفي لشخص ما - من إدراك ما إذا كان يشعر بالقلق؟ ما الذي تبحث عنه - شد في عضلات البطن أم ضربات قلب شديدة التسارع لدرجة أن تتمكن من رؤية صدره يرتفع وينخفض؟ في حين أن هذه الطرق تعتبر طرقًا مفيدة لقراءة المستويات العالية من القلق، فإنه سيكون عليك أن تكون قريبًا منه جدًّا حتى تتمكن من تقييم هذه النوعية من التغيرات. هناك طريقة أكثر سهولة لاستبيان الأمر من منطقة الجذع إن لم يكن ذلك الشخص يشعر بالراحة: راقب كيف يتحرك في مقعده.

في مرحلة ما، تكون على يقين بأنك رأيت امرأة يتتبعها رجل لا ترغب فيه في أحد اللقاءات الاجتماعية. وإن كانت تلك المرأة جالسة، فسوف تجدها تغوص في مقعدها أكثر (إن كان الرجل يقف أمامها)، أو تحني جذعها بالكامل إلى أحد الجانبين، وما تفعله في الحقيقة هو أنها تحني عمودها الفقري بأكمله بعيدًا عن ذلك الرجل في محاولة منها لزيادة المسافة بينها وبينه.

تشبه حركة ثني العمود الفقري بعيدًا عن الشخص الذي تعزف عن التعامل معه حركة توجيه (لف) جسدك بأكمله في الاتجاه المعاكس. تحمل كلتا الحركتين الرسالة نفسها: ابتعد. حتى إن ظل الشخص الذي التفت بعيدًا يتعامل بأدب، فسوف يظل عموده الفقري يخبرك بما يريدك أن تعرفه - إنك لا تعجبه ولا سبيل لأن يغير من رأيه.

كلما كان أكبر، كان أفضل

هناك تعبير مراوغ آخر عن القلق يُدعى إظهار الجانب العريض، وهو أمر تفعله الحيوانات عندما تشعر بالتهديد من الحيوانات المفترسة، وهو يعني بالتحديد ما يحمله الاسم - سيستدير الحيوان إلى أحد الجانبين ليجعل نفسه يبدو أكبر حجمًا قدر الإمكان مرسلًا رسالة واضحة لخصمه تقول: "هل ترغب حقًّا في العبث معي؟". لا يستدير البشر نحو أحد الجانبين عندما يستخدمون هذا الأسلوب، بل يقفون مباعدين بين ساقيهم وينفخون صدورهم ويرجعون أكتافهم للخلف، ويرسلون الرسالة نفسها كما تفعل الحيوانات: "فكر مليًّا قبل أن تتجه نحوي، لأني سأتوجه نحوك أنا أيضًا"



عندما تتعرض أغلب الحيوانات لمواجهة مع الحيوانات المفترسة، فإنها تستعد للقتال، لكن بعضها تتبع أسلوباً مغايراً: الحيوانات - والبشر - يجعلون من أنفسهم يبدون صغار الحجم قدر الإمكان ليختفوا عن أنظار الحيوانات المفترسة أو ليظهروا أنهم لا يمثلون تهديدًا. قد ترى شخصًا ما يحاول حرفيًا أن يكور عموده الفقري نحو الداخل في مثل هذه المواقف.

الأقدام السعيدة

في حين يستخدم بعض الناس أسلوب لمس الذات من أجل تهدئة أعصابهم، يحرك بعضهم الآخر أقدامهم عبر هز وأرجحة أطرافهم السفلية. عادة ما تحدث هذه الحركات في أوقات غير مناسبة على الإطلاق، ولهذا السبب تكون ملحوظة جدًّا. من المعتاد أن ترى شخصًا ما يضع ساقًا على ساق ويهز مقدمة قدمه بصورة مستديرة، ربما في أثناء مقابلة عمل أو خلال جدل محتدم في المنزل. ستتمكن هذه القدم القافزة من الكشف عن مشاعرك في كل مرة حتى إن راعيت بشدة أن تظهر الثقة بواسطة إيماءاتك الأخرى غير المنطوقة.

الأرجحة والتمايل

تعتبر الأرجحة للأمام والخلف على قدميك - من قمة قدميك وحتى الكعبين ثم إلى الخلف والأمام مرة أخرى، أو من جانب إلى آخر، مثل السفينة المتمايلة - عادة حركة تساعد على الهدوء، وتحاكي هذه الحركة أرجحة الطفل الرضيع، وقد تستمر كحركة تهدئة ذاتية خلال مرحلة الطفولة. عندما يصبح البالغون آباءً ويتعلمون أن يهدئوا من روع أطفالهم عبر أرجحتهم للأمام والخلف، يتذكرون هذه الحركة المهدئة وقد يبدأون باستخدامها عندما لا يكون أطفالهم في الجوار. قد ترى رجالًا ونساء بالغين يقفون في صف طويل في المتجر، على سبيل المثال، ويحتفظون بهدوئهم عبر التأرجح من جانب إلى آخر.



تذكر ألا تتسرع في الحكم على السلوكيات. لا شك في أن الناس مختلفون بعضهم عن البعض الآخر، وقد يحاول بعضهم موازنة أنفسهم على أطراف أصابع أقدامهم في محاولة منهم لتمرير الوقت. بالنسبة للأشخاص الهادئين بطبيعتهم، فإن تململهم في أثناء الجلوس في مقاعدهم أو هز أجزاء من أجسادهم تعتبر دلالة مؤكدة على وجود شيء خطأ.

القفـز على القدمين فعل لا يمكن تجاهله، خاصة عندما تكون منخرطًا في محادثة مباشرة مع شخص سريع الغضب؛ حيث تدل حركة القفز على الانفعال أو العصبية، والتي تعتبر في كلتا الحالتيـن حركة تساعد على التهدئة. لحسن الحظ، تختلف الإيماءات غير المنطوقة المرتبطة بهـذه المشاعر بدرجة كبيرة تكفي لتحديد المشكلة التي تتعامل معها بسهولة عندما تتعامل مع شخص يقفز أمامك. على سبيل المثال:

- قـد لا يُنشئ الشخص العصبي الذي يقفز على أطـراف أصابع قدميه تواصلًا بصريًّا قويًّـا، وقـد يخفي يديه داخل جيبه، وقـد يستخدم وسائل أخرى للتهدئـة الذاتية، مثل التأرجح نحو الأمام والخلف على قدميه أو عقد يديه بقوة أمام صدره.
- قـد يستخـدم القافز المتحمـس التواصل البصري جيـدًا ويبتسم ويستخـدم إيماءات اليدين للتعبير عن سعادته.
- والآن، هنـاك احتمـال ثالث للقفز علـى القدمين: بالنسبة للبعضـ، إنها عادة تجعلهم يشعـرون بأنهم أفضل حالاً (وهذا سبـب آخر لأهمية مراقبة لغة الجسد كنمط سلوكي بدلًا من مجموعة من الأحداث العشوائية).

هل تضع ساقًا على ساق؟

علـى الرغـم مـن أن هنـاك جـدلًا حول إذا مـا كانت حركة وضع سـاق على الأخرى تعتبر محاولة غير منطوقة لإخفاء نوع ما من الرسائل، فإنـه من المعتقد بصورة عامة أن أغلب النـاسـ يعتبرون وضع سـاق على ساق في أثناء الجلوس وضعًا مريحًا.

عندمـا تضـع ساقًا فوق أخـرى في أثناء الوقـوف، فقد يعتقد الآخـرون أنك عصبي. لقـد قـرأت عـن هـذا الأمـر سابقًـا عندما تحدثنـا عن مواجهـة الخطر، حيث يحاول البشـر والحيوانات على حد سـواء أن يبدوا أكبر حجمًا قـدر الإمكان من أجل إخافة من يهاجمهـم أو "يخفـون" أنفسهم عـن أعين



وضع ساق فوق أخرى في أثناء الجلوس يكون عادة من أجل الشعور بالراحة.

العدو. تقع حركة وضع ساق فوق أخرى في أثناء الوقوف ضمن الفئة الثانية، حتى إن كان هدفك الرئيسي هو أن تقف بوضعية مريحة لفترات طويلة من الوقت. الخلاصة: من أجل إظهار أكبر وضعية واثقة تمتلكها، قف وباعد بين فخذيك وساقيك.

رسالة بطول القدم

أنت تعرف هؤلاء الأشخاص الذين ينقرون بأقدامهم على الأرض في أثناء الجلوس، وعندما يضعون ساقًا فوق أخرى، يبدأون بهز مقدمة أقدامهم، وعندما يضطجعون على أريكة، يهزون أقدامهم. وترغب في الإمساك بهذه الأقدام وتقييدها - لصقها بالأرض أو تقييدها في الأريكة، أيًا كان ما يتطلبه الأمر. ما شأن كل هذه الأرجحة؟

هناك احتمالان: إن أرجحة القدمين إما حركة للتهدئة (يشعر من يهز قدميه بالراحة) أو أنها دليل على القلق - أو كلاهما؛ لذا، إن كان صديقك لا ينقر بقدميه إلا عندما يكون ذاهبًا إلى مقابلة عمل، فربما كانت هذه طريقته في تهدئة أعصابه؛ ولكن، إن كان ينقر بقدميه طوال الوقت ولا يبدو عليه أنه شخص عصبي، فربما تكون عادة أو أمرًا لا يفكر بفعله بينما يفعله.

ستفيدك هذه المعلومات كثيرًا عندما تحتاج للحصول على الحقيقة من شخص ما. دعنا نفترض أن أحد أصدقائك ممن تكون أقدامهم ككتل خرسانية راسخة في الأرض - لا تتحرك عادة، إلا عند السير - أقسم لك إنه لا يعلم أين يكون سروالك الجلدي. ويدعي أنه لا يرتدي الجلد أبدًا كما أنه لا يناسب مقاسه، حيث إنه أكثر منك ضخامة. وبينما يخبرك بهذا، كأن يضع ساقًا فوق أخرى وكانت قدمه العليا تهتز في الهواء بقوة كبيرة لدرجة أنه وضع يده على كاحله ليتأكد من أنها لا تخرج من مكانها وترتطم بشاشة التلفاز.

أي نوع من المعلومات يمكنك أن تستقيه من هذا المشهد؟ إن صديقك الهادئ بعادته يبدو عصبيًا جدًا بسبب أمر ما. هل من المرجح أن يكون قد حاول تجربة السروال وتسبب في تمزيقه؟ هل استخدمه لتلميع سيارته؟ هل باعه؟ لن يمكنك أن تعلم الحقيقة المؤكدة؛ ولكن أخبرتك قدمه بأنه يعلم عن مكان سروالك أكثر مما يفصح.

القفز فرحًا

قرأت في بداية هذا الفصل كيف أن الأطفال أشخاص صغار نشطون بطبيعتهم، وأن سلوكهم الدءوب هذا يعود عادة إلى فضولهم وشعورهم بأن عليهم إنجاز الأمور على الفور. لا يفقد بعض الأشخاص هذا الحس الفضولي و/أو العجلة، فبالنسبة لهم، فرط النشاط والسعادة وكل شيء

هي الحالة الطبيعية، كما أن أفضل طريقة يمكنهم من خلالها التعبير عن أنفسهم هي الإفراط في استخدام لغة الجسد.

نقل السعادة

تعتبر اليدان - مرة أخرى - هي محور العرض العاطفي في هذه الحالة، حيث تصفق اليدان السعيدتـان بمجرد ذكر الأخبار الجيدة، وعادة ما تكون أكثـر تعبيرًا من أيدي الأشخاص الأقل حماسًا، ومـن المرجح أن يتشارك الأشخاص السعداء لمسـات طفيفة وحميمية مع أصدقائهم ومعارفهم، ربما في محاولة منهم لجذب الآخرين داخل دائرة البهجة الخاصة بهم.


حقيقة

مـن شـأن اللمسـات الطفيفة أن تجذبـك إلى داخل الدائـرة الحميمية الخاصـة بالشخص الأخر؛ حيث إنها تعتبر طريقة تذكرك بها يداك بعلاقة الألفة الأكثر أمانًا الأولى في حياتك، العلاقة بينك وبين والدتك.

عندمـا تصل الأخبار الجيدة لأسماع الأشخاص سريعـي الانفعال، فإنهم يرفعون قبضاتهم في الهواء كما لو كانوا يقولون: "لقد فعلتها". ستتذكر من الفصل الثالث أن القبضات المضمومة قد تكون دلالة على القلق أو العدوانية، فإن لغة الجسد التي تصاحب هذا النوع من الانفعالات لا يمكـن الخلط بينها وبين أي نوع من العصبية، وبـدلًا من القبضات التي تضرب الهواء، قد ترى الأذرع السعيدة تلوح في الهواء أو تمتد على الجانبين.

قد تتحول السعادة إلى نشوة، والتي قد تؤدي إلى لمس الذات على غرار رفع يدك إلى صدرك أو فمـك أو ضم يديك معًا، وفي بعض الأحيـان، قد ترى شخصًا ما يضع يديه على قمة رأسه كرد فعل على الأخبار الجيدة، كما لو كان يحاول الحفاظ على عقله بينما يعالج المعلومات التي حصل عليها.

السيقان القافزة

في كل ربيع، تشاهد تلك الإعلانات التي ترى فيها أناسًا يفاجئهم فريق عمل الإعلان حاملًا جائـزة المليون دولار، وتكـون ردة أفعال الفائزين هي أكثر شيء ممتـع يتعلق بهذه الإعلانات - حيـث يقفـز الناس ويدورون ويفقدون الوعي... الأمر الذي يكفـي لأن يجعلك ترغب في التدرب علـى ردة فعـل خاصة بك على تلـك الأخبار الرائعة تحسبًـا لوصول شخص مـا إلى عتبة بابك حاملًا شيك الجائزة الكبير.

بالحديث عن أعضاء الجسد القافزة، يمكنك أن ترى لغة الجسد في أثناء عملها في عروض الباليه. عندما تدور القصة عن السعادة وخفة الروح، تجد الراقصين يدورون في جميع أنحاء خشبة المسرح، وعندما تأخذ الأحداث منحى مختلفًا، منحى الحزن والكآبة، سترى حركات أكثر بطئًا ورتابة. لا يجب عليك أن تدرك حبكة القصة خلف العرض، ولكنك ستعلم غريزيًا ما يحدث عبر مشاهدة تحركات الرجال والنساء على خشبة المسرح.

إعادة توجيه الطاقة العصبية

"مايك" موظف في إحدى المؤسسات في الثلاثينات من عمره والذي يعاني القلق فيقول: "يتراكم عليَّ الكثير من العمل بشكل يومي، وعليَّ أن أقيم باستمرار وأحدد أولويات ما تم إنجازه، وما في سبيله إلى الإنجاز، وما عليَّ إنجازه قبل نهاية يوم العمل. بعض الناس خلقوا ليتحملوا هذا القدر من الضغط العصبي، ولكني لست منهم. يمكنني أن أشعر متى يبدأ ضغط دمي في الارتفاع ما يشعرني بشد في عضلات كتفيَّ ورقبتي، وأضطر للنهوض والسير حتى أشعر بأني قادر على التنفس بسهولة مرة أخرى"

نُصاب جميعًا بالضغط العصبي في مرحلة ما من حياتنا، سواء كنت الموظف الأبرز في عملك أو كنت ربة منزل. كما قال "مايك"، هناك بعض الأشخاص الذين يرون أن الضغط العصبي قد يكون قوة إيجابية دافعة تساعدهم على التركيز وإنجاز الأمور، في حين لا يمكن للبعض الآخر أن يستجيب بالطريقة ذاتها لضغوط الحياة، وكما قرأت على صفحات هذا الفصل، يمكن للقلق أن يظهر في الكثير من حركات الجسم.

هناك الكثير من طرق التغلب على الضغط العصبي وللتقليل من أعراضه الجسدية (على غرار التململ والسير جيئة وذهابًا واعتصار اليدين). يكمن المفتاح في أخذ تلك الطاقة العصبية والعثور على طريقة ما لاستخدامها، فللتمارين الرياضية، على سبيل المثال، الكثير من الفوائد للرجال والنساء شديدي العصبية:

- يتم إطلاق الطاقة المكبوتة في شيء مفيد، سواء عبر المنافسة مع بقية أعضاء الفريق (في مباراة لكرة القدم على سبيل المثال)، أو مع نفسك (محاولة التفوق على وقتك السابق للعدو لمسافة كيلومتر واحد).
- ستعمل التمارين الرياضية على إجهاد جسدك، وتسحب البساط من تحت القلق، وتساعدك على النوم الجيد والذي يساعدك بدوره على التقليل من التوتر.

- تُفـرز الإندورفينات خـلال الأنشطة الجسديـة المستمرة ما يمنحك شعـورًا بالنشاط يساعد على التخلص من كآبة العصبية.



قاعدة

صح في اعتبارك أن الطاقة العصبية ليست بالأمر السيئ دائمًا، حيث يؤدي الكثير من الناس أفضـل أعمالهم عندما يكونون تحت ضغط موعد نهائـي وشيك أو عندما يُغمرون بالكثير من المهام. ولكن، عندما تخبر لغة جسدك الآخريـن: "ابتعدوا عني وإلا بكيت/ صرخت/هربت"، فقد حان الوقت للعثور على طريقة مختلفة للتعامل مع الضغط العصبي حتى ترسل وسائل تواصلك غير المنطوقة رسائل أكثر إيجابية.

ينصـح الخبراء أيضًا بممارسة اليوجا والتأمـل ورياضات الدفاع عن النفس من أجل إعادة تركيـز طاقـة المشاعر في رؤى إيجابية عمـا يمكن أن تكون عليه الحيـاة. إن كانت هذه الطرق تبـدو معاصـرة جدًا بالنسبة لك، فلا تيأس، بل اعثر على نشاط تستمتـع بممارسته (قد يكون الحياكـة أو الإبحار أو الكتابة أو البستنـة أو أعمال النجارة أو السباحة) واغمر نفسك فيه، وإن لـم تكن تعلـم الكثير عن هوايتك المختـارة، فتعلم كل ما يمكنك تعلمه عنهـا. بغض النظر عن مـدى انشغالـك وإنهاكك في العمـل أو في المنزل، تعتبـر إعادة توجيه بعض مـن تركيزك إلى اهتمـام خارجي، سيساعدك على "تقسيـم" تلك الطاقة العصبية وتهدئـة قلقك. ستعكس لغة جسدك حالتك الذهنية الجديدة، وبالتالي، ستفتح قبضتيك المضمومتين، وستتوقف عن النقر المستمـر بقدميك، وستبدو بصورة عامـة أكثر أريحية في العالم من حولك، وبدورهم، سيراك الناس كشخص يمكن التعامل معه بسهولة بدلًا من كتلة من الأعصاب المشدودة، وستجني ثمار تلك العلاقات الأكثر جدية التي ستنشئها مع زملائك في العمل وأصدقائك وأفراد عائلتك.

تمثل لغة الجسد عادة جزءًا كبيرًا من الانطباعات الأولى التي تخلفها لدى الآخرين. تفحص جيدًا عاداتك العصبية واسأل نفسك عما إذا كان الآخرون يرونك كشخص على وشك الإصابة بانهيـار عصبي أم كشخص متحكم في أعصابـه بأكملها. تعلم أن تسترخي وتقلل من حركاتك العصبيـة قدر الإمكان؛ ولكن تذكـر أن المتململين والمرتعشين العصبييـن الآخرين لن يغيروا مـن سلوكياتهم. بغض النظر عن العواطف التي تتعامـل معها وتصلك من الأشخاص الآخرين، ابـذل قصارى جهدك لتتعامل معها بلغـة جسد هادئة. من شأن إراحـة شخص قلق باستخدام أساليب تواصلك غير المنطوقة أن تؤثر بصورة مباشرة على حياتك إن تصادف وكان لشخص مـا (مثـل رئيسك في العمل أو شريك حياتك) بعض السيطرة علـى سعادتك (والتي تعتبر أحد أكثر الاستخدامات العملية لتعلم لغة الجسد).

الفصل ١٠

أصغر لغويات الجسد

يجهـل الأطفـال الصغار أغلـب أسـاليب التواصل غيـر المنطوقة، ما يجعل مشاهدتهم أمرًا ممتعًا؛ ولكن الأطفال الأكبر سنًّا والذين يعلمون القليل عن لغة الجسـد تكون مشـاهدتهم ممتعة أيضًا؛ لأن محاولاتهم لاسـتخدامها تكون شـديدة الوضوح، الأمـر الذي يمثل وسـيلة جيدة لآبائهـم ليدركـوا إن كانوا يحاولـون الكذب عليهم، وفـي هذا الفصل، سـتتعلم متى يبدأ الأطفال باستخدام وقراءة لغة الجسد، وكيف تتغير أساليب تواصلهم غير المنطوقة كلما تقدم بهم العمر.

الطبع أم التطبع؟

بعض الإشارات غير المنطوقة على غرار البكاء والعبوس واحمرار الوجنتين والابتسام إشارات فطرية، وهي تعتبر في أغلبها شاملة، كما أن ردود أفعال البشر على هذه الإشارات فطرية أيضًا، فلقد أظهرت الدراسات أن الطفل الرضيع، على سبيل المثال، سيستجيب لوجه شخص سعيد يقدم له الاهتمام بإصدار الأصوات والابتسام، ولكنه سيستجيب لوجه غاضب وعابس بالتجهم وضم حاجبيه.



هناك بعض ردود الأفعال لدى الرضع من المفترض أنها ستختفي تمامًا، فعلى سبيل المثال، إن مررت أصبعك على باطن قدم الرضيع، فستجد أن أصابع قدمه ستنفتح مثل المروحة، أما إن حدث الأمر ذاته عندما تمرر أصبعك على باطن قدم شخص بالغ، فإن هذا يكون دليلًا على إصابته بالتهاب في الأعصاب.

هناك إشارات غير منطوقة أخرى يمكن تعلمها من مراقبة الآخرين، حتى أصغر الرضع المولودين حديثًا يعتمدون على آبائهم لتعلم التعاملات الاجتماعية الصحيحة، وبمجرد أن يكبر الرضع ويصلون لمرحلة الطفولة والروضة، وقبل أن يتقنوا الكلام تمامًا، يعتمدون على الإشارات غير المنطوقة لمساعدتهم على التعبير عن مشاعرهم، وعندما لا تكون الإشارات غير المنطوقة كافية، يمكنك حينها أن تشاهد العرض النهائي للغة الجسد: نوبات الغضب.

على سجيتهم

يولد الأطفال الرضع ولديهم مجموعة بعينها من السلوكيات والاستجابات الفطرية. تبدأ بعض هذه السلوكيات كردود فعل طبيعية لدى المولودين حديثًا، والتي يختفي أغلبها عندما يبلغ الرضيع عامه الأول؛ ولكن لا تختفي السلوكيات تمامًا بل تتحول إلى سلوكيات طفولية وسلوكيات بالغين، على سبيل المثال:

- **المص.** في الطفولة، تعتبر ردة فعل المص ضرورية للحصول على الغذاء، كما تعتبر أيضًا طريقة يهدئ بها الرضيع نفسه. هل تساءلت من قبل عن سبب مص الأطفال الأكبر سنًّا لأصابعهم وعن سبب مضغ بعض البالغين للأقلام أو لِمَ يدخنون؟ إنهم يهدئون أعصابهم.

- **الجفـول.** قد "يجفـل" الطفل من حين لآخر - أي أن جسده سيتصلب ويرفع ذراعيه بقوة إلى جانبيه ويظهر الخوف على وجهه، ويبدو كما لو كان سيسقط، ويملك البالغون نوعية مشابهة من ردود الفعل عندما يواجهون خطرًا شديدًا.
- **إشـاحة البصـر.** كيف يمكنك أن تعلم أن طفلك الرضيع قد اكتفى من مداعبتك له؟ سيتحاشى إقامة تواصل بصري معك، وهو السلوك الذي يُدعى إشاحة البصر. مفاجأة - يستخدم البالغون الأسلوب ذاته للتعبير عن شعورهم بالملل أو الاستياء.

الطفل يرى، الطفل يفعل

هـل لعبت لعبة بيكابو مع رضيع من قبل، أو جلست تبتسم له على أمل أن يرد لك الابتسامة؟ لقـد كنت تعلـم هذا الرضيع عمليًـا عالم التواصل غيـر المنطوق، وعلى الرغم مـن أن الرضع يولـدون ولديهم مجموعـة بعينها من الغرائز المتعلقة بالإشارات غيـر المنطوقة (لم يعلم أحد الطفـل أن يبكي علـى سبيل المثال)، ويتعلم الأطفال كيفية التواصـل عبر محاكاة إشارات وجه من ينظر إليهم.


حقيقة

يُفتـن الرضـع بالوجه البشري ويتوقون لمحاكاة التعبيـرات التي يرونها. في واقع الأمر، يمكـن للأطفـال الرضـع أن يحاكوا إيماءات وجوه بعينهـا، مثلما قد يخرج لسانه استجابة لإخراج والده للسانه.

لإشـارات الوجه تأثير كبير علـى التطور الاجتماعي للطفل، فقد توصلـت الدراسات إلى أن الأطفال الرضع الذين تُصاب أمهاتهم بالاكتئاب (الأطفال الذين لا يرون الكثير من الابتسامات وتعبيـرات السعـادة مثلما يفعـل الأطفـال ذوو الأمهات الأكثـر سعادة) تظهـر عليهم علامات الاكتئـاب التقليديـة (عـدم وجود تعبيرات علـى وجوههـم أو العبوس أو زم الشفتيـن أو فقدان التواصل البصري)، حتى عندما يداعب شخص ما الطفل ويحاول التسرية عنه.

وضـع الباحثون نظرية تقـول إن الأطفال ذوي الأمهات اللائي يعانيـن اكتئابًا حادًا عادة ما يكونـون عرضة لمشـكلات خطيرة تتعلـق بتطورهم الاجتماعـي بسبب طريقة تعامـل أمهاتهم معهـم. يتعرض هـؤلاء الأطفال لإشارات غير منطوقـة لا تحمل الكثير من الحـب وتكون سلبية فـي طبيعتها أكثر من الإشارات التي يتلقاها الأطفال الذين لا تعاني أمهاتهم الاكتئاب. ستتذكر أن بعضـ الإشـارات غيـر المنطوقـة - وردود الفعل عليهـا فطرية، والأطفال الذيـن يتعرضون لإيماءات وجوه سلبية (العبوس والبكاء وزم الشفتين وفقدان التواصل البصري) يستجيبون لها

بطريقـة سلبية - سواء بالاهتيـاج أو البكاء أو رسم تعبيرات الوجـه السلبية على وجوههم، كما أنهـم لا يتلقون تغذيات راجعة إيجابية (ابتسام أبويهم لهم، والأعين الواسعة والضحك) بفضل إنجازاتهـم (التقلـب أو الزحف أو تناول الطعام بأنفسهم - جميـع المراحل المهمة المعتادة)، ومـن شأن نقص الاهتمام هـذا أن يؤثر على رغبة الطفل في تجربـة أنشطة جديدة، وللأسف، تتحـول ردود الفعل هـذه إلى توجهات سلبيـة، وعندما يصبح الطفل جاهـزًا لدخول المدرسة، يصبح فاقدًا لثقته بنفسه.


قاعدة

الاكتئاب مرض شائع، خاصة بين النساء، ويكون أشد خلال فترة النفاس، فإن كنت أمًّا مصابـة بالاكتئاب، فتحدثي مع طبيبك بشأن خيـارات العلاج المتوافرة، وستكونين أنت وطفلك أفضل حالًا بعد تلقي المساعدة.

نوبات الغضب

كيـف يعبر البالغون عن شعورهم بالاستياء من شخص ما أو أمر ما؟ يستخدم أغلبهم اللغة ممزوجـة بالقليل من الإيمـاءات الحادة على غـرار زم الشفتين وعدم التواصـل بصريًّا ووضع اليديـن علـى الفخذين والوقـوف في وضعية مسيطـرة أو توجيه الجسد بعيدًا عـن الشخص أو الموقـف الـذي يسبب لهم النفور، ومن النـادر أن ترى شخصًا بالغًا ينتهي به المطاف وهو يركل بقدميـه ويصرخ ويلقي بممتلكاتـه مبعثرًا إياها في أنحاء الغرفة. فـي الواقع، إن رأيت شخصًا يتصرف بهذه الطريقة الطفولية، فيجب أن تسأله قائلًا: "كم عمرك؟ عامان؟"

بالطبـع، عندمـا يغضب الأطفال أو يتعبـون أو يشعرون بالمرض، ستعـرف ذلك على الفور. فهنـاك أسلـوب الركل والصراخ وإلقـاء الأشياء في كل اتجاه الذي ذكرنـاه سابقًا، ولكن هناك أيضًا أسلوب ضرب الرأس في الحائط أو الأرضية، والدموع ومحاولة عض الآخرين.

سيخبـرك أغلب الخبراء بأنه على المدى الطويل، ما دام طفلك لا يتسبب في إيذاء نفسه أو الآخريـن، فلن تكون نوبات الغضب مؤذية. تذكـر، لا يمتلك الطفل الكثير من الخيارات الأخرى للتعبير عما يشعر به. عندما تشعر بالاستياء، يمكنك أن تستخدم مفرداتك الكثيرة التي تعلمتها من أجل التعبير عن أفكارك (ورغم هذا، قد يبدو صفق الباب في بعض الأحيان أفضل ما يمكن فعلـه). تخيـل ألا تكون قادرًا علـى التعبير اللفظي عن مشاعرك خلال التوتـر الشديد، فحينها كنت ستركل وتصرخ أيضًا.

مرحلة الروضة

فـي هذه السـن، تصبح لغة الجسـد مثيرة للاهتمام، فـإن كان طفلك في هـذه السن يريد أن يسعـدك، فسيمنحـك الكثير من الابتسامـات والعناق، وإن كان متمـردًا، فترى العبوس وزم الشفتيـن ورغبته فـي فعل كل شيء بنفسه (ابتعد عن مساحته الشخصية عندما يأمرك بهذا). بالطبع، يمكن أن تتغير شخصية الطفل نفسه أسبوعًا بعد أسبوع.



فـي حيـن لا تعتبر نوبات الغضب مؤثـرة عادة على التقدم العام للطفـل، لا تدع طفلك يؤذِ نفسه، حيث إن ضربه لرأسه بأرضية خرسانية على سبيل المثال قد يتسبب في أذى دائم لجمجمته الصغيرة. اعثر على مكان آمن (وطري) وضعه فيه ليعبر عن غضبه من العالم.

الأمـر الـذي عليك تذكره فيمـا يتعلق بهذه الفئة العمريـة أنهم لا يزالون غيـر قادرين على التلاعـب بلغـة أجسادهم، ولا شك في أن الأطفال في عمر الروضـة يعلمون أن سلوكيات بعينها ستجعلهم يحصلون على مكافآت وسلوكيات أخرى تعرضهم للعقاب، فإن أغلبهم لا يتحكمون في مشاعرهم على الإطلاق. ستظهر على الطفل الغاضب علامات الحزن والعدوانية (شفة عابسة وذراعـان مضمومتان بإحكام أمام الصدر وحاجبان معقودان وفتحتا أنف متسعتان)، وستظهر علـى الطفل السعيد أمارات البهجة (الابتسام والوضعية المرتاحة واللمسات الودودة لأصدقائه ورعاته).

أيام المدرسة

مـع دخـول الأطفال المدرسـة الابتدائية، تظـل لغة جسدهـم تقع في فئة "ما تـراه تحصل عليه"، حيث سيحافظ الطفل الخجول على وجود مسافة كبيرة بينه وبين الأطفال الآخرين، ولن يتواصـل معهم بصريًا، وقد تظهر عليه بعض حركات التهدئة على غرار فرك اليدين أو مداعبة الشعر. كل ما عليك فعله هو النظر إليه لترى أنه لا يشعر بالراحة، ولا يجب عليك أن تتساءل إن كان مغرورًا أم غاضبًا (كما قد تفعل أنت كبالغ يصدر جسده لغة مشابهة). إن لم يكن يبدو عليه أنـه يشعر بأي من الشعوريـن، ستبدو عليه أمارات غير منطوقة أخـرى أكثر وضوحًا على غرار التواصل البصري المبالغ فيه أو الابتسام بتكلف (وكلاهما من علامات الثقة المفرطة)، أو قد يعبس ويزم شفتيه (علامات واضحة على الاستياء).

ولأن سلوكياتهم واضحة جدًّا، يبرع الأطفال في قراءة لغة جسد بعضهم، حتى إن لم يكونوا مدركين لما يفعلون، فلا تحتاج "سوزي" الصغيرة لأن تكون عالمة نفسية لتدرك أن هناك خطبًا ما عندما تخرج لها صديقتها لسانها وتعدو مبتعدة، أو لتعلم أن صديقتها المبتسمة ستكون لطيفة معها، ولا تحتاج أيضًا لأن تقرأ كتابًا عن لغة الجسد لتعلم أن هناك شجارًا سيقع ما بين شقيقها، الذي يضع يديه على فخذيه، وزميله في الصف، الذي يقف متنمرًا على شقيقها بطريقة مزعجة.

عش وتعلم

في وقت ما من حياتهم، يدرك الأطفال أنهم قادرون على اختلاق سلوكيات بعينها ليحصلوا على ما يرغبون فيه، فقد تكون واحدة من صديقات ابنتك التي في الصف الخامس تعلم كيف ترسم على شفتيها ابتسامة ساحرة لتبدو في أعين البالغين أكثر الفتيات فتنة وجمالًا في العالم، ومن السلوكيات التي تلحظها داخل منزلك - خاصة كيف تبرز هذه الطفلة سلوكها في حضور البالغين وتمنعه في حضور أصدقائها - ستدرك جيدًا أنها تعلمت كيف تفتن رموز السلطة وتجردهم من أسلحتهم.


حقيقة

لأن الأطفال يتعلمون أساليب التواصل غير المنطوقة الدقيقة والمتلاعبة - من الأقران والآباء والأقارب أو من وسائل الإعلام - تتطور هذه السلوكيات لدى بعضهم في وقت مبكر أكثر من أطفال آخرين، ولا تتطور على الإطلاق لدى بعضهم الآخر. وقد لا يتكيف طفلك أبدًا مع هذا النوع من الإيماءات، حتى إن فعل أصدقاؤه.

لا يمكنك أن تمنع طفلك من تعلم لغة الجسد المتلاعبة، ولكن إن رأيته يستخدم قواه غير المنطوقة لأغراض غير شريفة (الكذب أو الغش أو استغلال أطفال آخرين)، فنبهه إلى خطورة سلوكه هذا وحاول أن تضع حدًّا له. في حين يمكننا قول الكثير عن الشخص البالغ الذي يعلم متى وأين يستخدم لغة جسده الفعالة، سيكون الطفل البارع في استخدام الإيماءات المتلاعبة قد اتخذ الطريق الخطأ، حيث لا يمكن لهؤلاء الأطفال مقاومة الشعور بالقوة الذي ينتج عادة عن استخدام الطرق الملتوية للحصول على ما يريدون.



يعتبر التنمر الارتباطي من الأمور التي يعانيها الآباء والمعلمون بشدة؛ لأنه من الصعب تحديده جدًّا، ولا يمكنك أن تحمل الأطفال على أن يحبوا ويتقبلوا بعضهم، وتعزف رموز السلطة عن التدخل في الأمر حتى لا يتعرض أحد الأطفال لتهديد جسدي.

كيف تهزم المتنمر باستخدام لغة الجسد؟

لا يوجد أكثر إيلامًا للآباء من مشاهدة أطفالهم يتعرضون للأذى بطريقة أو بأخرى، سواء جسديًا أو عاطفيًا، ورغم إدراكهم أنهم لا يستطيعون منع تقلبات الحياة، فإنهم يحاولون تعليم أبنائهم المهارات التي تساعدهم على التغلب على الظلم الذي قد يتعرضون له؛ ولكن عندما يقوم المتنمر يوميًا بظلم للجميع، يبدأ الجميع بفقدان قدرة احتمالهم. ربما تكون قد ربيت طفلك ليكون إنسانًا رقيقًا ومراعيًا للآخرين - ولا يبدو ذلك الأمر صحيحًا تمامًا، لأن الآباء الآخرين لم يهتموا بتمرير هذه القيم لأطفالهم، وعلى الأطفال الآخرين أن يعانوا جراء ذلك؛ ولكن، يستمر الأمر - وليس في المدرسة الابتدائية فحسب، ولكن أيضًا في المدرسة الإعدادية والثانوية والجامعة وحتى في أماكن العمل في جميع أنحاء البلاد.

ولحسن الحظ، بعد ملاحظة التأثيرات المدمرة طويلة الأمد التي يمتلكها الأطفال المزعجون وما تسببه من مضايقات، عدلت الكثير من المدارس سياسات عدم التسامح عندما يتعلق الأمر بالتنمر. لا شك في أنه بمجرد أن يخرج الأطفال من أرض المدرسة، لن تتمكن جميع السياسات حسنة النية في العالم أن توقف طفلًا أكثر عدوانية من إيذاء الأطفال الآخرين.

علمهم أن يسيروا بثقة

لذا ما الذي يجب على الآباء فعله إن كان أطفالهم هدفًا للتنمر؟ أولًا، تحدث مع طفلك ودعه يعلم أنه بغض النظر عما يقوله الطفل الآخر، لا بأس أن يظل طفلك على طبيعته، وهذا ما يميزنا جميعنا ويجعلنا مثيرين للاهتمام - إننا لسنا مختلفين عن بعضنا فحسب، بل إننا نعبر عن أنفسنا بطرق مختلفة ونتحرك بطرق فريدة.



للأسف إن الطريقة التي يتصرف بها المتنمر هي طريقة تعبيره عن نفسه، فقد يحاول أن يلفت انتباه الأطفال الآخرين إليه أو ربما كان قد نشأ في أسرة يتصرف جميع أفرادها بالطريقة ذاتها؛ لذا فإنه لا يمتلك أية فكرة عن كيف يكون متعاطفًا ومراعيًا للآخرين. من الصعب - إن لم يكن من المستحيل - أن تشعر بالتعاطف مع طفل يذيق طفلك الأمرّين، ولكن في بعض الأحيان يمكن لفهم دوافع الطفل المتنمر أن تساعدك على العثور على الحل.

هب أن ابنك "بيلي" يتعرض لمضايقات من أحد المتنمرين الذي يسبب له الكثير من الإحراج أمام بقية الأطفال، فابنك أصغر حجمًا من أصدقائه ولكنه أكثر ذكاءً، وهذان شيئان جعلاه "مختلفًا" (وبوضوح) في عيني المتنمر؛ ولأن "بيلي" أصغر حجمًا، فإنه يدرك جيدًا أنه عندما يتم دفعه أو عرقلته أو إمساكه من عنقه، لن يمكنه الدفاع عن نفسه جسديًا لأنه سيتعرض للأذى. وبالتالي، فإنه يلجأ إما للهرب أو يتقبل الإهانة دون أن ينطق بأية كلمة، خوفًا منه من أن المقاومة الجسدية قد تزيد الوضع سوءًا. سيبكي بعض الأطفال، حتى إن لم يرغبوا في ذلك، الأمر الذي يغذي لدى المتنمر سلوكه الباحث عن لفت الانتباه.

من شأن بعض الحديث عن مملكة الحيوانات أن يساعد "بيلي" كثيرًا؛ لذا تذكر في الفصل الرابع عندما تحدثنا عن وضعية الجسد وكيف تجعلها تبدو أكثر ثقة وجاهزية للسيطرة على العالم، ويمكن ربط وضعيات جسدنا الواثقة بالطرق التي تستخدمها الحيوانات للدفاع عن نفسها في البرية. فالحيوان الأصغر حجمًا الذي يبحث عنه حيوان آخر أكبر حجمًا قد يتكور على نفسه أو يحاول الاختباء، وعندما يواجه الحيوان المفترس وجهًا لوجه، يحاول أن يبدو أكبر حجمًا قدر الإمكان على أمل أن يبحث الحيوان المفترس عن حيوان آخر ليفترسه.

يمكن لأي شخص - حتى صغير الحجم للغاية - أن يجعل من نفسه يبدو أكبر حجمًا، وبالتالي أكثر ثقة عن طريق تغيير وضعية بعض الأجزاء من جسده:

- قف مع فتح ساقيك وفرد كتفيك قدر الإمكان.
- حافظ على استقامة عمودك الفقري، وموازيًا رأسك مع الأرض.
- اضغط على فكك؛ حيث تعمل هذه الحركة على توسعة قاعدة جمجمتك وتجعلك تبدو أكثر قوة مما لو كان فمك مفتوحًا.
- يجب أن تكون كتفاك مربعتي الشكل.
- يجب أن تكون ذراعاك في جانبك أو على فخذيك.

ضع "بيلي" أمام المرآة وعلمه كيف يتقن هذه الوقفة، مع الحفاظ على التواصل البصري مع من يتنمر عليه، وربما سيكون عليك أن تبحث على شبكة الإنترنت عن الحيوانات الصغيرة التي تواجه حيوانات أكبر منها حجمًا، وراجع المواقع الإلكترونية قبل أن تسمح لطفلك بأن يتصفحها للتأكد من خلوها من مشاهد الدماء وأن الحيوانات الصغيرة تفوز بالمعارك.

قد يتردد طفلك في تجربة جميع هذه الأمور، حيث إنه لا يرغب في مواجهة شخص ما سبب له الأذى من قبل ومن المحتمل أن يسبب له الأذى مرة أخرى؛ ولكن مع بعض التدريب قد يصبح طفلك مرتاحًا بدرجة تكفي لتجربة الأمر في أحد الأيام، ورغم أن هذا الأمر لن يثني المتنمر تمامًا، فإنه سيُظهر له أن "بيلي" ليس هدفًا سهلًا وضعيفًا، وأنه واثق وليس خائفًا، وحينها، سيفكر المتنمر مليًا قبل أن يقترب منه - ربما يسبب مشاكل يمكن الاستغناء عنها.



تنبيه

لا شك في أنه يجب عليك التحدث باستمرار مع معلم طفلك في المدرسة عن مشكلات التنمر، وإن لم تتمكن من الحصول على حل ناجع في هذا المستوى، فتواصل مع مدير المدرسة أو مدير المنطقة التعليمية إن تطلب الأمر، ويجب أن تمتلك جميع المدارس سياسات عدم التهاون مع التنمر وأن تكون جاهزة وقابلة للتطبيق الفوري.

المدرسة الإعدادية وما بعدها

صدق أو لا تصدق أن تعليم طفل صغير كيفية الوقوف للدفاع عن نفسه أمر بسيط جدًا مقارنة بالتعامل مع الجحيم الذي يسببه متنمرو المدارس الإعدادية، ففي هذه السن، قد يكون الأطفال - خاصة الفتيات - عديمي الرحمة خلال سعيهم للشعور بأهميتهم، وعادة ما تأتي الشعبية على حساب الآخرين، وقد يتم نسيان بعض هذه السلوكيات مع تقدم الفتيات في السن، فإن بعضها الآخر يسبب ندوبًا نفسية تستمر مدى الحياة. اسأل أية امرأة في منتصف العمر إن كانت تمتلك ذكرى عن تعرضها للتنمر خلال دراستها الإعدادية، وستجد أن أغلبهن قد اقشعرت أبدانهن من مجرد التفكير في الأمر.

إن كان طفلك في المرحلة الإعدادية يتعرض للتعذيب على يد أحد أقرانه، فمن المرجح أنه لا يرغب في تدخلك أو اتصالك بالمدرسة، ويمكن أن يكون الأطفال في هذه السن يرغبون بشدة في الاستقلالية، بل وأكثر، ربما يخشون أن يُطلق الأطفال الآخرون عليهم أنهم أطفال رضع بمجرد أن تنتشر الأخبار بأنك تدخلت في الأمر في محاولة منك للمساعدة؛ لذا مرة أخرى أقول إن الأسلوب الصحيح لمساعدة هذا الطفل على التعامل مع الأطفال السيئين هو أن

تبرز لغة جسده الواثقة. اقرأ القسم السابق من أجل الحصول على نصائح عن وضعية الجسد، ثم أضف النقاط التالية إليها:

- علم ابنك أن يستخدم نظرة جامدة عندما يمر المتنمر بالقرب منه، وأن يكون التعبير خاليًا من أية مشاعر على الإطلاق. وأن تكون ملامح الوجه بأكملها جامدة، بما فيها الحاجبان وفتحتا الأنف (وهما المنطقتان اللتان قد تفصحان عن مشاعر على غرار الخوف)؛ حيث يرغب المتنمرون في رؤية ردة فعل ضحاياهم، وإن رفض ابنك الاستجابة، فربما سيبتعد عنه المتنمر ولا يعود إليه مرة ثانية.
- إلى جانب تلك النظرة الجامدة، علم ابنك ألا يخشى أن يقيم تواصلًا بصريًا مع المتنمر؛ حيث إن الأطفال الذين يتنقلون بين الصفوف خوفًا من لقاء المتنمر يميلون دائمًا إلى النظر إلى أحذيتهم بينما يسيرون، ولكن هذا يجعلهم يبدون خائفين، الأمر الذي لا يخفيهم عن أعين المتنمر على الإطلاق، ولن يساعده التواصل البصري على الاختباء، ولكنه سيجعله يبدو طفلًا واثقًا بنفسه، ويساعده على تطوير شخصية "ليس من السهل العبث معها"
- في أثناء التنقل في طرقات المدرسة، أخبر طفلك بأن يراعي طريقة سيره. مرة أخرى أقول إن الأطفال الواثقين لا يكونون عرضة للتنمر أبدًا؛ لذا يجب عليه رفع رأسه نحو الأعلى، ويرجع كتفيه إلى الخلف وأن يسير بخطوات واثقة. اجعله يتدرب في المنزل، وإن لم يكن واثقًا بنجاح الأمر، أخبره بأنه لا بأس من أن يستخدم الثقة الزائفة - يفعل بعضنا الأمر ذاته طوال الوقت، وتفيدهم كثيرًا.

القائد

هناك أنواع مختلفة من المتنمرين، وربما كان طفلك كبيرًا بدرجة تكفي لاستيعاب ذلك، وهناك من نطلق عليه اسم "المتنمر القائد"، وهو الطفل الذي يقود عمليات الإهانة والتعذيب والذي قد يفعل هذا وحده أو ضمن مجموعة تدعمه. ثم هناك "التابع"، وهو صديق المتنمر الذي يتحدث كثيرًا عندما يكون ضمن مجموعة أصدقائه، ولكنه لا ينبس ببنت شفة عندما يكون وحده. عادة ما يكون التابع ضحية سابقة للمتنمر، وهو يتوق بشدة لأن يتكيف مع الوضع في تلك المرحلة. الخلاصة: من الصعب كسر المتنمرين القادة، والتابعون يخافون القادة مثل أي شخص آخر. في مواقف المواجهة الفردية (المواجهة التي قد تحدث بالمصادفة عندما يلتقيان في الحمام خلال اليوم الدراسي)، يجب على طفلك ألا يخشى النظر مباشرة إلى عيني

التابـع، كمـا لو كان يقول له: "أعلم سرك، أنت مخادع"، ومن المرجح ألا يقول التابع أي شيء - وإن فعـل، على طفلك أن يرمقـه بالنظرة الجامدة التي يجب أن يكون قد تعلمها الآن. عدم الرد على التابع أكبر دلالة على اللامبالاة.

والأمـر الأهـم، حاول أن تعلم طفلك عـن طريق الأمثلة. أظهر الثقة بلغـة جسدك، وسيكون لديه الشخص المناسب لمحاكاته عند الحاجة.

عملية الاستبعاد

تكـون لغـة جسد الأطفال حادة وقويـة جدًّا في بعض الأحيان لدرجة أنهـم قد يتسببون في جعل بعضهم البعض تعساء، حتى إن لم يتواجهوا مواجهة فردية وجهًا لوجه على الإطلاق. إن "التنمر الارتباطي"، مصطلح يستخدمه الخبراء لوصف حالة طفل وحيد يتم استبعاده من مجموعة ما، ولا يرغـب أحد في استقبال الغريب، ولا أحد يحاول لمسه، ولا أحد يقول له صراحة: "لا يمكنك اللعب معنا"؛ ولكن الرسائل غير المنطوقة للمجموعة ترسل رسائل شديدة الوضوح، وقد تشمل هذه السلوكيات ما يلي:

- عدم استخدام التواصل البصري.
- إشاحة الجسم بعيدًا عن الطفل.
- الحفاظ على وجود مسافة كبيرة بين المجموعة والطفل.

كيـف يبدو هذا الأمر في الحياة الواقعية؟ في أحد صفوف المرحلة الدراسية الثالثة، "آني" هـي الغريبـة و"إيما" هي الفتـاة المميزة. عندما طُلب مـن "إيما" النهوض للإجابة عن أحد الأسئلـة، التفـت الجميع نحوهـا، وكانت جميع الأعيـن عليها، وإن ارتكبت خطـأ وسخرت منه، بـدأ الجميـع يضحكون معها، أمـا عندما يُطلب من "آنـي" الإجابة عن السـؤال، فعلى النقيض تمامًـا، ينظـر الجميع في أوراقهم أو إلى بعضهم كما لو أنهـا ليست موجودة، وبغض النظر عما تقولـه - سواء كان أمـرًا رائعًا أو مضحكًا جدًّا - لا يعير طلبة الصف أي اهتمام به. لم يفعل أي منهـم أي شيء قاس تجاه "آني"، فإن أسلوب تعاملهـم المتجاهل معها يؤذيها كثيرًا، حتى أكثر طلبـة الصـف لطفًا قد يواكبون هذا النوع من الاستبعاد عبـر التجاهل لأنهم يفعلون مثلما يفعل أقرانهم.



قاعدة

يوصف الأطفال المصابون بالتوحد عادة بأنهم: "يعيشون في عالمهم الخاص" نتيجة لعدم قدرتهم على إدراك الإشارات غير المنطوقة والاستجابة لها واستخدامها؛ وحيث إن الأطفال المصابين بالتوحد غير قادرين على قراءة الإشارات غير المنطوقة والاستجابة لها، فقد يبدون كأنهم يفتقدون التعاطف مع الغير، وهذا بدوره قد يؤدي إلى الانعزال عن المجتمع، ومع التدخل المبكر للخبراء، يمكن للكثير من الأطفال المصابين بالتوحد أن يكتشفوا طرقًا مفيدة للتعامل مع أقرانهم وعائلاتهم.

أنت - كأب أو أم - ما الذي يمكنك فعله حيال هذا الأمر؟ إن كان طفلك هو الطفل المنبوذ، شجعه على أن يقف دفاعًا عن نفسه، وعمله كيف يُظهر الود والثقة، وبكل الطرق الممكنة، تحدق إلى معلمه، فقد يمتلك بعض الأفكار عن كيفية دمج طفلك داخل مشروع جماعي أو أي شيء آخر من شأنه أن يساعد طفلك على هدم الجدران الخفية التي تمنعه عن المشاركة في الأنشطة مع أقرانه، وإن كان طفلك هو من ينبذ الأطفال الآخرين، اشرح له مدى الألم الذي يسببه هذا التصرف، حتى إن لم يتوافق مع التعريف المادي للتنمر. علمه الفارق بين لغة الجسد الودودة والإيماءات غير الودودة وشجعه على أن يكون قائدًا عبر إظهار بعض اللطف للطفل المنبوذ.

يا لهم من كاذبين صغار!

ليس من الصعب ملاحظة علامات الكذب على طفل صغير، ويكمن المفتاح في البحث عن علامات العصبية والتي من السهل رؤيتها - ما دمت تدرك جيدًا ما تبحث عنه. ومن المهم أن تدرك الأمور الطبيعية وغير الطبيعية في سلوكيات طفلك، فإن كانت لديه عادة أن يطرف بعينيه كثيرًا طوال الوقت، على سبيل المثال، فلا يجب أن تضع رموش عينيه التي تطرف كثيرًا في اعتبارك عندما تحاول تحديد ما إذا كانت كلماته صادقة أم كاذبة.

عين التجسس

كما قرأت للتو، الطرْف المفرط بالعينين يكون عادة دلالة على الكذب، كما يعتبر قطع التواصل البصري دلالة أخرى على ذلك، وعندما لا يتمكن الطفل من النظر لك في عينيك عندما يقص عليك الحقيقة، فهذا لأنه يخشى أن تكتشف كذبه أو يشعر بالخجل مما فعل أو كلا الأمرين، وعندما يحدق إلى عينيك (جاعلًا عينيه كبيرتين قدر الإمكان)، فهي طريقة لقول: "أنا أنظر إليك مباشرة حتى تدرك أنه لا يوجد ما أخفيه"



لا يبرع أغلب الأطفال في الكذب حتى يصلوا إلى المرحلة الإعدادية، وحتى في تلك السن، وإن لم يكونوا مجردين تمامًا من المشاعر، فستظهر عليهم واحدة أو اثنتان من الإشارات غير المنطوقة عندما يحاولون إعماء عيني والديهم عن الحقيقة.

هنــاك دلالة تقليدية أخرى على القلق وهي احمــرار الوجه؛ حيث يتحول وجه بعض الأطفال إلــى اللون الأحمر أســرع وأسهل من بعضهم الآخر؛ لذا إن كان وجــه طفلك يحمر عندما ينظر لــه شخص مــا بطريقة خاطئة، فمن شأن اتهامك وحده أن يكـون كافيًا لاحمرار وجنتيه ورقبته بشــدة؛ ولكن إن احمر وجهه بينما يخبرك بأنه سيخــرج للعب بجوار المنزل، فسيكون عليك أن تخرج للاطمئنان عليه في غضون خمس دقائق، فربما يكون قد ذهب للعب بجوار الجدول الذي منعته عن اللعب بجواره.

راقب تلك الأيدي

يستخــدم الكاذبــون الصغار لمســ الذات من أجل تهدئــة أعصابهم؛ ولكــن حيث إن بعض الأطفــال يميلــون إلى فعل هذه النوعية من الأمــور حتى عندما يجلسون لمشاهــدة التلفاز، فلن تكــون دائمًــا الطريقة المثلى لتحديد حالة طفلك الذهنية. إن كان طفلك يقوم بفعل غير معتاد، علــى غرار إمساك رأسه بيديه أو وضع يده على فمه في أثناء الحديث، فستكون هنــاك احتمالية كبيرة بأن هنــاك أمرًا يدور بذهنه لا يريد مشاركته معك.



مــع البالغيــن، تعتبر اللمســات الذاتية دليلًا دامغًــا على القلق؛ ولكن هنــاك بعض الأطفال يحبــون لمس أنفسهم: يداعبون خصلات شعرهــم أو يجذبون جفونهم، أو يلوون أنوفهم لتعطي أشكالًا غريبة. لا تعتبر هذه اللمسات دليلًا على العصبية بالضرورة، بل ربما كانت أفعالًا يشغلون بها أيديهم العاطلة عن العمل وعقولهم الفضولية.

عادة ما يخفي الأطفال أيديهم عندما يكذبون. دعنا نفترض أنك عدت للمنزل واكتشفت أن هنــاك من أسقط زهرية النباتات الكبيرة من علــى الطاولة. عندما تعثر على ابنك، تسأله عما يعرفه بشأن هذا الحدث المؤسف، ولكنه لا ينظر نحوك، ويضع يديه في جيبه بينما يخبرك بأن القط هو من فعلها. لا تطرد ذلك القط من الباب الأمامي للمنزل الآن... يبدو الأمر كأن هناك شخصًا ما على صلة بذلك الحدث.

التعبير المبالغ فيه

"جينا" - ابنة "مارسي - التي تبلغ التاسعة من عمرها، لا تميل إلى الانفجارات العاطفية، ففي واقع الأمر، هي فتاة هادئة للغاية. تخيلوا صدمة "مارسي" عندما انهارت أعصاب "جينا" عندما سألتها والدتها سؤالًا بريئًا، حيث قالت: "لقد اشتريت للتو حذاء ذا كعب عالٍ، ولم أتمكن من العثور عليه في أي مكان. أعني، لم لأكن قد أخرجته من علبته بعد؛ لذا، أدرك جيدًا أني لم أنسه في أي مكان من المنزل. سألت "جينا" إن كانت تعرف مكانه، فحاولت أن تستخدم أسلوب لا أعلم ما تتحدثين عنه التقليدي، فإن وجهها كان جامدًا من شدة الخوف، وكان يتحول إلى اللون الأحمر؛ لذا أدركت أن هناك خطبًا ما.

قلت لها بهدوء: "جينا، أخبريني بالحقيقة... فانفجر كل شيء في لحظة. صرخت في وجهي مدعية أني اتهمتها بسرقة حذائي، ثم صعدت غرفة نومها غاضبة، وصفقت الباب من خلفها، وظلت تبكي حتى أصابها الصداع. وعندما هدأت أخيرًا، أخبرتني بأنها ارتدت الحذاء في الحديقة الخلفية، وانزلقت، فأخفت الحذاء تحت فراشها بعدما خرب تمامًا"

يمكن أن تتصاعد حدة الطفل العاطفية كثيرًا عندما يدرك أن كذبته على وشك أن تنكشف، وقد يصدر عن الطفل غير المعتاد على إصدار الكثير من حركات اليدين وإيماءات الذراعين أو القفز أو ضرب الأرض بالقدمين أو التأرجح نحو الأمام والخلف مثل هذه الأفعال كردة فعل على سؤال بسيط، لذا يجب أن تكون يقظًا تمامًا. هناك مشكلة تحدث داخل هذا العقل الصغير، ومع بعض الحث الحذر، يمكنك الحصول على اعتراف كامل.

الكاذبون الصغار يكبرون

صدق أو لا تصدق، عندما يكبر طفلك ويصبح مراهقًا، ستنظر إلى ما حدث في الماضي وتقول: "لقد كان من السهل للغاية اكتشاف كذبه عندما كان صغيرًا. متى أصبح *بارعًا* لهذه الدرجة في الكذب؟"

في مرحلة المراهقة، يمتلك أبناؤنا الكثير من الأسباب الملحة التي تحملهم على الكذب، فعندما يفشلون في مادة الرياضيات (ولا يريدونكم أن تعرفوا بهذا) لأنهم لم يكونوا يذهبون للمدرسة (الأمر الذي لا يريدونكم أن تعرفوه أيضًا) لكي يخرجوا مع أصدقائهم الذين حرمتموهم من الخروج معهم (الأمر الذي يخشون بشدة أن تعرفوه)؛ ولكن حتى تتصل بكم السيدة ص، معلمة الرياضيات، لن تعرفوا شيئًا عن الأمر. في واقع الأمر، كنت تسأل طفلك كل

ليلة على العشاء عن كيف يبلي في مادة الجبر، وتسمع قصصًا رائعة عن مختلف الشخصيات في الصف، وكذلك تفاصيل عن ملابس السيدة ص وعن القصص التي تحكيها عن أحفادها.

حسنًا، هذا هو دليلك الأول. المراهق الذي يكذب سيحاول دائمًا أن يضع الكثير من التفاصيل في قصته، لكي يثبت أن ما يقوله حقيقي؛ ولكن - على الجانب الآخر - سيتجنب بعض الأطفال وضع الكثير من التفاصيل مهما كلفهم الأمر لأنهم لا يرغبون في مواصلة الكذب.

دعونا نلق نظرة على تلك الفتاة المراهقة التي استأذنت والديها في الذهاب للمبيت في منزل صديقتها المقربة، ولكنك تعلم جيدًا أنها ستذهب لحضور الحفل الذي حرمت عليها حضوره، فتقول لها إنك ستقلها إلى منزل صديقتها، ولكنها تتذكر فجأة أنها ستلتقي بها في السوق التجارية، فتخبرها بأنك ذاهب إلى السوق التجارية لتدخل السينما؛ لذا سيمكنك أن تقلها من هناك في طريقها للمنزل، فتتغير خططها، وتقول إنها ستلتقي بصديقتها في متنزه التزلج، والآن أصبحت تشعر بالقلق وتخبرها بأنه يجب عليك أن تتحدث مع والدي صديقتها، ومن ثم، تنفتح أبواب الجحيم. هناك دليل آخر.

يميل المراهقون لأن يتخذوا موقفًا دفاعيًا قويًا عندما تشكك في رواياتهم. نعم، نعم، إنهم كائنات صغيرة دفاعية على أية حال مع كل هذه الهرمونات التي تملأ دماءهم، ولكننا نتحدث عن المواقف الدفاعية المبالغ فيها، مثل الابنة التي تصاب بانهيار عصبي عندما تقترح عليها أمرًا غير مؤذٍ على غرار الاتصال بوالدي صديقتها.



ستظهر أيضًا إشارات لغة الجسد التقليدية الدالة على الكذب لدى المراهقين، والتي يمكنك أن تقرأ عنها في الفصل الخامس عشر. انتبه لما "ستخبرك" به هذه الإشارات، وسيتعجب ابنك المراهق من طريقة اكتشافك كذبه في كل مرة.

لِمَ يجب أن يتصرف المراهقون بهذه الطريقة؟ ربما لعدة أسباب: أولًا، لقد أدركوا أنه قد تم اكتشاف كذبهم، ولقد تم كشف النقاب عن خططهم المثالية وعليهم تحمل العواقب. ثانيًا، لقد تمكنت بطريقة ما - عادة دون قصد منك - بغزو عالمهم وعرفت الحقيقة، الأمر الذي يجعلك أكثر ذكاءً (حظًا) مما اعتقدوا بشأنك، وما يعنيه كل هذا *في الحقيقة* أنهم ليسوا مستقلين مثلما يرغبون، بل إنك ما زلت في موضع السلطة، وهذا يغضبهم كثيرًا.

الإفراط العاطفي

يمتلك أغلب الناس مجموعتهم الخاصة من الإيماءات غير المنطوقة، وتقع أغلب هذه الإيماءات في منطقة "متوسطة" إلى حدٍّ ما. إن لم تتمكن، فلن يمكنك أبدًا أن تحلل وتفك شفرات الرسائل غير المنطوقة للآخرين؛ ولكن هناك بعض الأشخاص - أغلبهم من الأطفال - تقع سلوكياتهم في المناطق المفرطة. إنهم مفرطو التعبير عن أنفسهم ويستخدمون أجسادهم للتأكيد على رسائلهم المنطوقة. هل هذا أمر جيد أم سيئ، وما الذي يمكنك فعله لمساعدة الآخرين على استيعاب وتقبل سلوكيات طفلك؟

حركات الطيور

عادة ما يصف آباء الأطفال مفرطي الحركة أطفالهم بأنهم "دراميون" أو "مسرحيون" أو أنهم مجانين (ولكن بطريقة جيدة). إن هؤلاء الأطفال ليسوا ثرثارين فحسب، بل تصاحب كل كلمة تخرج من أفواههم إيماءات جامحة من أيديهم، وبأذرعهم، واستدارات وقفزات وتدحرجات على الأرض... أية إشارات غير منطوقة تساعدهم على توصيل وجهة نظرهم، وإن وجدت أن هذا الوصف ينطبق على طفلك، فربما وصلتك أنت أيضًا تقارير من معلميه تقول إنهم يعتقدون أن طفلك ذو تأثير هدام ومشتت على الطلبة الآخرين في الصف. ماذا عليك أن تفعل كأب؟



تنبيه

إن ظلت المشكلة بين طفلك الذي لم يقصد سوءًا ومعلمة قائمة، فارفع المشكلة إلى مدير المدرسة، فربما يكون طفلك أفضل حالًا في صف آخر، أو ربما في مدرسة أكثر تقدمًا.

إن الإيماءات التعبيرية الخالصة، على غرار رفرفة الذراعين عندما يحاول طفلك وصف حركة أجنحة الصقر أو القفز بسعادة عندما يحقق الدرجة الكاملة في اختبار التهجئة ليست غير مؤذية فحسب، بل إنها صحية أيضًا، حيث إنه لا يضر أحدًا، بل قد يلهم حماسه أقرانه لينظروا للحياة بطريقة جديدة، وتتطلب هذه المشكلة إجراء مقابلة فردية مع معلم الطفل لكي تجعله يدرك بصورة أفضل شخصية طفلك الرائعة (إن لم تكن استثنائية).

على الجانب الآخر...

الأطفال الذين أنهوا سنوات الروضة وأصبحوا في سن تمكنهم من استيعاب أن بعض السلوكيات يمكن أن تكون مقبولة في المدرسة وبعضها ليس كذلك. إن تلقيت مكالمة هاتفية من مدرسة طفلك تتعلق بسلوكه، عليك أن تلقي نظرة أمينة على كيفية تصرفه، حيث يجب أن تتم معالجة الإشارات العدوانية غير المنطوقة (على غرار صفع أوجه الطلبة الآخرين وصنع تعبيرات غير مقبولة بالوجه لهم)، حيث إن هذه السلوكيات ليست وسيلة للتعبير البريء، بل إنها تشير إلى سلوك سيئ سيجعله يقع في المشكلات مرارًا وتكرارًا. الأمر الذي لا يقل أهمية أن هذه الإشارات غير المنطوقة من المرجح أن تؤدي به إلى الانعزال عن المجتمع في مرحلة ما (من سيرغب في اللعب مع شخص ما على استعداد دائم لأن يضربك؟)

الأطفال سيظلون أطفالا

لقد سمعت الكلمات التالية مئات المرات من قبل: المتنمرون أشخاص لا يشعرون بالأمان لذا يعاملون الآخرين بطريقة سيئة لكي يرضوا غرورهم، ويمكن حمل الأطفال الذين يستخدمون الإيماءات غير المنطوقة العدوانية أو غير المناسبة على التعبير عن أنفسهم بطريقة مغايرة، سواء كانت منطوقة أو فنية أو رياضية. لا تتوقع من طفلك أن يأخذ زمام المبادرة في هذا الأمر، بل سيحتاج إلى التوجيه والدعم حتى يعثر على مكانه اللائق، وبمجرد أن يتعلم كيفية توجيه هذه الطاقة والقلق نحو نشاط يستمتع به، أعد تقييم إشاراته غير المنطوقة، وإن وجدت أنه لا يزال يصدر لغة جسد غير ودودة (من الصعب القضاء على العادات القديمة، رغم كل شيء)، علمه أن يستخدم الإشارات غير المنطوقة التي ترسل طاقة إيجابية (على غرار الابتسام والحفاظ على يديه في جانبه واحترام خصوصية الآخرين).

في النهاية، من المهم أن يدرك الآباء والرعاة أن أغلب الأطفال عبارة عن لوحات فارغة، ويبدأون بتعلم دروس الحياة، والكثير مما سيكتشفونه سيأتي من التواصل غير المنطوق الذي سيرونه من آبائهم ومعلميهم وأقربائهم وأصدقائهم وحتى الغرباء. على الرغم من أن مصادر المعلومات هذه واسعة ومتنوعة، فإن هناك أمرًا وحيدًا يحتاج إليه الطفل: أن يشعر بالأمان والاطمئنان في جميع مراحله العمرية (حتى عندما يكونون أطفالًا مزعجين... أو مراهقين). يمكنك أن تساعد طفلك على تطوير حس الثقة بداخله - والذي سيظهر جليًا في لغة جسده - عبر التأكد من أن إيماءاتك ترسل رسائل يملؤها الحب والرعاية.

الفصل ١١

مهمة لغة الجسد

في هذه المرحلة، ستكون قد أصبحت مدركًا لاستخدامات وعقبات مراقبة لغة الجسد؛ ولكن ما لا تعرفه هو أن بعض الناس قد تدربوا على تقييم ما تقول عبر تعبيرات عينيك ووضعية جسدك ومصافحتك، ويعمل بعض هؤلاء الأشخاص في الشرطة الفيدرالية الأمريكية ووكالة الاستخبارات المركزية، ويعمل بعضهم الآخر كرجال أعمال عاديين يبحثون عن موظفين محتملين واعدين، فقبل أن تذهب إلى مقابلة العمل التالية، عليك أن تعرف جميع الطرق التي قد يتم تقييمك بواسطتها.

الموظف المزيف من أجل الفريق

يبدو بعض الأشخاص كأنهم ولدوا مدركين كيفية التغلب على أصحاب الأعمال، حيث يدرك هؤلاء الرجال والنساء كيفية الابتسام والمصافحة والإيماء بالرأس في الأوقات المناسبة، وبالتالي يحصلون على أية وظيفة يرغبون فيها. ثم هناك أولئك الذين يعانون خلال كل مقابلة عمل (والمعاناة لا تعبر عن حالتهم الحقيقة).

تدرك المجموعة الأولى جيدًا كيف تتعامل بطريقة احترافية، حتى إن لم يكونوا يعرفون ما عليهم فعله في أي مجال آخر من مسيراتهم المهنية، أما المجموعة الثانية فربما لا تعرف كيفية التعامل بالطريقة ذاتها أو أنها لا تهتم بذلك. في واقع الأمر، ترى تلك المجموعة أن سباحتهم عكس التيار هي ما يميزهم عن المرشحين الآخرين وأنها الشيء الذي سيساعدهم على الفوز بالوظيفة، ولكنهم ولسوء الحظ يكونون مخطئين دائمًا.

تكيف عندما تكون متشككًا

عندما تدخل في منافسة على وظيفة تضعك على أولى درجات السلم الوظيفي في عالم المؤسسات، فإن التكيف سيكون خيارك الأمثل للفوز بها. لا تقلق، ستحظى بالوقت الكافي لتظهر تميزك بمجرد أن تضع قدمك داخل الشركة، ولكن عليك أولًا أن تظهر أنك تمتلك القوة لأن تكون لاعبًا ضمن فريق العمل، كما أن كل عضو من أعضاء الفريق يُظهر بعض السمات الشائعة عبر لغة جسده.



في البيئة التي تعتمد بالكامل على الإبداع، حيث يكون التكيف مرادفًا للأداء الضعيف في العمل، من الحكمة أن تتخذ موقف كونك إنسانًا مبدعًا بالكامل. في واقع الأمر، قد تكون "مقابلة العمل" فحصًا لإمكانياتك وتقييمًا لمدى قدرتك على أن تكون مختلفًا.

عندما تجلس مع صاحب العمل، سترغب في توصيل الرسائل غير المنطوقة التالية له:

- أنا مهتم بالعمل في هذه الشركة.
- أنا على يقين بأنني قادر على القيام بالعمل على أكمل وجه.
- أنا متشوق لأن أكون أحد أعضاء الفريق.

في حين أنه من المهم أن تتحدث بطلاقة خلال فترة جلوسك خلال مقابلة العمل، فإنه من المهم أيضًا أن تدعم كلماتك بالإيماءات المناسبة. يمكنك أن تخبر من يجري معك المقابلة عن مدى ثقتك، ولكن إن كنت تقضم أظافر أصابع يديك في أثناء قولك هذا، فإنك بذلك ترسل إليه رسالة مربكة تمامًا. ربما كان قضم الأظافر أمرًا تفعله لشغل وقتك، ولكن ينظر الناس لها على أنها عادة تدل على العصبية.

من بين الأجزاء المهمة من الرسالة التي ترغب في توصيلها باستخدام لغة جسدك أنك ترغب في الاستمرار في العمل في الشركة خلال الأعوام القادمة (حتى إن كنت تخطط لعدم البقاء في الشركة لأكثر من ستة أشهر). لا ترغب الشركات في إنفاق المال على تدريب موظف لا يرغب في الاستمرار في العمل بها.

اصنع الفرصة

هل تذكر عندما كانت تقول لك الجدة: "قف منتصبًا"، بينما كانت تضربك بيدها برفق بين لوحي كتفيك؟ إنها لم تكن تحاول أن تسيء معاملتك، بل كانت تهتم بمصلحتك بصدق، وكانت جدتك تعلم أن وضعية الجسد الجيدة توصل رسائل إيجابية إلى العالم. عندما تجلس أو تقف منتصبًا - على النقيض من حني الظهر - فإنك تبدو أكبر حجمًا، وتبدو مستعدًّا لغزو العالم. عندما تجلس منتصبًا خلال مقابلة عمل، فإنك تُظهر أنك منتبه ومهتم ومتحمس. قد يبدو الأمر كإحدى التفاصيل الثانوية، ولكنه قد يكون المظهر الذي يميزك على المتقدمين الآخرين للحصول على الوظيفة.

إن وضعية الجسد جزء لا يتجزأ عن إظهار الثقة، والثقة ضرورية للفوز بالوظيفة.



الجلوس وقد أحنيت ظهرك في المقعد خلال مقابلة العمل يرسل رسالة تقول إنك صغير وغير واثق بنفسك.



طبقًا لأنواع لغة الجسد الأخرى التي تمزجها مع حني الظهر، قد تبدو كأنك تحاول الاختباء من العالم. تخيل شخصًا ما يسير وقد أحنى ظهره واضعًا ذراعيه إلى جانب جسده ويحدق إلى الأرضية في أثناء سيره. قد يتساءل الناس حينها عما يجعل هذا الرجل يشعر بالرعب!

وظفني أيها الرئيس!

كيف يمكنك تحقيق النجاح في عالم الأعمال؟ كل شركة تتعامل مع الكوارث والمواقف العصيبة، وقد يبحث من يجري معك مقابلة العمل عن شخص يمكنه تحمل مثل هذه المواقف برباطة جأش (شخص يمكنه إدارة الصفقات الصعبة مع عملاء الشركة)، وألا يستسلم للضغوط المصاحبة للعمل المؤسسي (لن تسمح للعملاء بأن يستغلوك أو يستغلوا الشركة).

من شأن وضعية الجسد الجيدة أن تمنحك توجهًا فوريًّا وأن ترسل رسالة واضحة للآخرين؛ حيث يميل الناس لرؤية من يحنون ظهورهم على أنهم أشخاص غير واثقين بأنفسهم وأكثر عصبية وأقل انطلاقًا. في العمل، من شأن وضعية الجسد الجيدة أن تجعلك تبدو أكثر قدرة، أما وضعية الجسد السيئة فتجعلك تبدو كارهًا للحياة.

يبدو الناس الذين يقفون منتصبي القامة متصالحين مع أنفسهم، ويبدون على استعداد لمواجهة التحديات دون خوف وعلاج أية مشكلات قد تعترض طريقهم. عندما تجلس منتصبًا في مقابلة عمل، فإنك تعرض صورة الثقة - الأمر الذي يرغب صاحب العمل في رؤيته - حتى وإن كنت ترتجف في داخلك، وللمزيد من المعلومات عن وضعية الجسد، اقرأ الفصل الرابع.

كن حاضرًا، وكن منتصب القامة

تبدأ وضعية الجسد الصحيحة خلال مقابلات العمل بعمودك الفقري وتنتهي بقدميك. إن الجلوس منتصبًا تعتبر بداية جيدة؛ ولكن إن تركت النصف السفلي من جسدك ليتحرك كما يحلو له، لن يلحظ أحد مدى الثقة التي تظهر جلية من نصفك العلوي. وقد يطرأ السؤال التالي على أذهانهم: "ما خطب ساقي هذا الرجل؟ لم وضعهما بهذا الشكل؟"

عندما تجلس في إحدى مقابلات العمل، عليك أن تجعل كتفيك مربعتين أو توجه جسدك بالكامل نحو من يجري معك المقابلة. يعني هذا أنك ترغب في أن يكون جسدك مواجهًا له، وهي ليست مهمة صعبة، حيث إنه عليك أن تتجنب أن يكون رأسك وحده موجهًا نحو ذلك الشخص

فـي حين يكـون جسدك بالكامل موجهًا بعيدًا عنه، وهي الوضعية التي تجعلك تبدو غير مهتم أو خجـول. إن توجيـه جسدك بعيدًا عن شخص ما تعني بذلـك أنك تحاول الابتعاد عنه، وعادة ما تظهـر ذلك في المواقف التـي لا يمكنك الهرب منها على الفور (على غرار مقابلات العمل). لا يمكنـك أن تزيد المسافة الماديـة بينك وبين الشخص الآخر عبر سحـب مقعدك نحو الجانب الآخر من الغرفة، لذا فإنك توجه جسدك بعيدًا عنه بدلًا من ذلك.

إن توجيـه نصف جسـدك السفلي بعيدًا عن الشخص وتوجيه النصـف العلوي نحوه وضعية غير جيدة على الإطلاق لاستخدامها في جلسة سؤال وجواب، كما أنها قد تبدو غير رسمية على الإطلاق.



من أجل توجيه جسدك نحو من يجري معك مقابلة العمل، اجلس في مواجهته وقد فردت ظهرك وأرجعت كتفيك نحو الخلف ما يخلق خطًا مستقيمًا طبيعيًا بينك وبينه، ولا تباعد بيـن ساقيـك كثيـرًا، ما يعني أن ساقيـك أيضًا ستكونان موجهتين نحـو من يجري معك المقابلة، وهي الوضعية الصحيحة التي يجب أن تكون عليها ساقاك.

مـاذا عن هاتيـن الساقين؟ هل يجب عليَّ أن أضع ساقًا فوق أخـرى أم أضع كلتا قدميَّ على الأرض؟ إنـك تحاول تجنـب أن تبدو شديد الأريحيـة أو شديد التوتر؛ لـذا، لا بأس بوضع ساق فـوق الأخـرى، ولكن لا تؤرجح قدمك في الهواء، حيث إن هذا سيعطي انطباعًا لمن يجري معك المقابلـة أنـك عصبي (أو أسـوأ، تشعر بالملل). لا يجدر بك في أي وقـت من المقابلة أن تمدد ساقيك أمامك، حيث إن هذا سيدل على أنك شديد الأريحية.

فيمـا يلـي نصيحة أخرى عن توجيـه وتموضع جسدك: راقب من يجـري معك مقابلة العمل وحـاكِ حركاتـه دون أن يلحظ ذلك. على سبيل المثال، إن طرح عليك سؤالًا ثم اضطجع للخلف فـي مقعده، فاضطجع أنت أيضًا فـي مقعدك قليلًا. وعندما ينحني إلى الأمام، انحن أنت أيضًا ببـطء نحـو الأمام. من شـأن هذا الأمـر أن يخلق نوعًا مـن التناسق بينكما. عندمـا يتم الأمر بالطريقـة الصحيحة، سيدرك من داخله أنك تعجبه، ولكنـه لن يدرك السبب، ولكن إن لم تؤد الأمر بالطريقة الصحيحة، فسيلحظ الأمر على الفور، لذا، كن حذرًا.

بعض النصائح المفيدة

على الرغم من أن فمك هو ما يجب أن يقوم بأغلب الحديث خلال مقابلة العمل، فإن يديك ستلعبان دورًا شديد الأهمية أيضًا. على سبيل المثال، سيكون عليك مصافحة الأيدي، وسيكون عليك أن تواجه المشكلة الأزلية عن ما الذي عليك فعله بيديك خلال مقابلة العمل.

صافح

ناقشنا المصافحة في الفصل الثالث، ولكن حيث إنها جزء رئيسي من الانطباع الجيد الذي ترغب في أن تتركه في نفس صاحب العمل، فستتعلم المزيد عن مصافحة اليد الصحيحة هنا. بادئ ذي بدء: المصافحة الجيدة يجب أن تكون قوية ولكن ليست قوية لدرجة تكسير عظام من تصافحه، ويجب أن تكون قصيرة - من ثلاث إلى خمس مرات (إلى الأعلى والأسفل)، ويجب دائمًا أن تقدم راحة يدك في وضعية رأسية عندما تكون أنت الموظف.


تنبيه

لا تصافح صاحب العمل أبدًا وقد قدمت له راحة يدك موجهة نحو الأسفل؛ حيث إن هذا يُظهر أنك تقدر نفسك كثيرًا (كثيرًا جدًّا باعتبار أنك لم تُعين بعد). إنها حركة مسيطرة؛ لذا وفرها لتستخدمها مع إخوتك الأصغر منك.

ربما رأيت الكثير من الرجال والنساء يقدمون راحات أيديهم وقد وجهوها نحو الأسفل عند مصافحة أحد زملائك، وأعجبك المشهد كثيرًا، ففي واقع الأمر، لقد كنت تتدرب على هذه الحركة لتبرع فيها، حسنًا - توقف عن ذلك؛ حيث إن المصافحة مع توجيه راحة اليد نحو الأسفل حركة مسيطرة، وهي طريقة لقول: "أنا المسيطر هنا"، والآن، إن كنت أنت الشخص الأكثر أهمية بالفعل، فصافح أيادي الآخرين بأية طريقة كانت؛ ولكن حيث إن المتقدم للوظيفة يكون في أقل درجة ممكنة (خاصة بالمقارنة مع من يُجري مقابلة العمل)، تأكد من أن تقدم راحة يدك بطريقة تقول: "مهلًا، أنا لا أمثل تهديدًا، دعنا نكن أصدقاء"

أهم النصائح بشأن المصافحة:

- إن كنت تعاني تعرق راحتي اليدين، فحاول أن تجففهما في الخفاء قبل المصافحة.
- إن كانت بشرتك جافة، فحاول ترطيبها قبل مقابلة العمل.
- راع قص أظافرك وتقليمها.

جميـع المشكلات السابقة تتعلـق بنظافتك الشخصية، حيث إن الشخصـ الذي يهتم بأدق التفاصيل سيكون موظفًا جيدًا.

وضعية اليد

والآن، مـا الـذي عليك فعله بيديـك عندما يُطرح عليك سـؤال؟ حاول ألا تلـوح بيديك مثل ألواح إشارات القطارات، حتى إن كنت بارعًا بطبيعتك في التعبير بيديك. ابذل قصارى جهدك لوضعهمـا فـي جانبـك دون أن تبـدوا كأنهما قـد تحولتا لكتلتين مـن الأسمنـت وضعتهما على فخذيك. بمعنى آخر، تريد من يديك أن تؤكدا على الكلمات التي تقولها بفمك، ولا ترغب في أن تكونا في مقدمة المحادثة وفي مركزها.



من شأن الاستخدام المفرط ليديك في أثناء حديثك أن يشتت من يجري معك مقابلة العمل، وحيث إن من يتحدثون بأيديهم يُنظر لهم عادة على أنهم (سواء كان هذا صحيحًا أو خطأ) أشخاص عاطفيون، سيبدأ صاحب العمل في التساؤل عما ستفعله بهاتين اليدين عندما تواجهك كارثة حقيقية في أثناء العمل.

كما يجب عليك أن تتجنب لمس وجهك أو تربيت ذراعيك أو لف ذراعيك حول جسدك؛ حيث تشيـر اللمسات الذاتية مثل المذكورة في الأعلى إلى العصبية وانعدام الثقة. (والتي يُعتقد أنها حـركات مهدئة للذات)، وأفضل خيار لديك هـو أن تضع يديك مفتوحتين على فخذيك بطريقة طبيعية، وأن تتركهما هناك.

واجه مقابلة العمل

مـن شأن استخـدام وجهك لإعطـاء التأثير الأقصـى أن يساعدك أيضًا علـى إبهار من يجري مـع مقابلـة العمل، ولا يجـب أن تكون بالضرورة أكثـر الناس جمالًا على وجـه الأرض لكي تفوز بالوظيفـة، ولكن يجب أن تظهر أنك تمتلك بعض المهارات الأساسية... مثل الاستماع الجيد. لا يجب أن تخضع لاختبار قياس حدة السمع، ولكن يجب أن تعلم كيف تبدو مهتمًا وودودًا ومتحمسًا لمناقشة أية موضوعات يلقيها صاحب العمل عليك.

الأشخاص الغاضبون غير مطلوبين للوظيفة

هنـاك بضع إيمـاءات بالرأس والوجه لن تجعلك تفـوز برصيد كبير عند مـن يجري معك مقابلة العمل، وتشمل:

- تقطيب الحاجبين بشدة
- التواصل البصري السيئ
- حني الرأس نحو الأسفل (أو نحو النافذة، أو أيًا كان)
- زم الشفتين بقوة

في الأساس، أنت تحاول أن تتجنب أن تبدو كشخص غاضب أو ملول. لماذا؟ حسنًا، فالأشخاص الغاضبون والملولون لا يمكنهم أن يصبحوا موظفين رائعين، حيث إنهم يميلون إلى فعل أمور على غرار الشكوى من عملهم أو الشجار مع زملائهم، كما أنك لا ترغب في أن تكون على النقيض من ذلك تمامًا، وتتصرف كما لو كنت قد أخذت حقنة من الأدرينالين الصافي قبل دخول مقابلة العمل، حيث إن الموظفين مفرطي الحماسة يتسببون في شعور الآخرين بالعصبية.



الوجه المناسب لمقابلات العمل هو ذلك الوجه الذي يبتسم قليلًا والمنتبه والمائل قليلًا نحو أحد الجانبين ليُظهر أنك تستمع لما يُقال.

مطلوب أشخاص سعداء ولامعون

يجدر بك أن ترسم على وجهك تعبيرات تعطي انطباعًا بأنك قد تنزلق إلى داخل المكتب دون أن تسبب الكثير من التشويش، ويجب أن تبدو شخصًا يعمل بشكل جيد مع الآخرين، ولهذا السبب سيكون عليك أن ترسم على وجهك تعابير طبيعية، ولو لجزء من مقابلة العمل على الأقل. ما الذي يعنيه هذا الأمر بالتحديد؟ إن الوجه الطبيعي هو الوجه الخالي من التعبيرات العاطفية. إنها ليست التعبيرات التي تظهر على وجهك بطبيعته؛ لذا سيكون عليك رسم التعبيرات التالية على وجهك:

- عينان متسعتان (ولكن ليس بإفراط).

- فم محايد، ربما يبدو على وشك الابتسام
- حاجبان مرفوعان قليلا
- رأس مائل قليلًا إلى أحد الجانبين و/أو تومئ من وقت لآخر

مـن شأن هذا الوجه أن يجعل الشخص الآخر يرى أنـك منتبه تمامًا لما يقول، وأنك تستمع بانتبـاه وتصوغ إجاباتك في أثنـاء تحدثه، وستجعل من يجري المقابلـة يشعر كما لو كان مهمًّا ومثيـرًا للاهتمـام - وهي ليست إشـارات سيئة لترسلها إلى الشخـص المسئول عن تعيينك في وظيفة.

فوز أم خسارة أم تعادل؟

والآن، بعدما علمت بعضًا من استخدامات وعقبات لغة الجسد، كيف ستستخدمها عمليًّا؟ نقدم فيما يلي نظرة على إحدى مقابلات العمل من زاويتين مختلفتين، وستظهر لك الاختلافات جلية بينمـا تقرأ كلا السيناريوهين، فإن الأمر الأهم هـو أن تضع نفسك داخل أي من السيناريوهين وأن تحاول تصحيح أية لغة جسد لن تفيدك في سوق العمل.

كايت تفوز

تعبـت "كايـت" بحثـًا عن وظيفتهـا الأولى بعـد تخرجها في الجامعـة، وتمكنـت أخيرًا من الحصول على موعد للقاء مدير إدارة الموارد البشرية لأحد المستشفيات المحلية، وكانت تشعر بالقليـل من التوتر، ولكنها كانـت تعلم على الأقل الملابس المناسبـة لترتديها - ملابس ليست ضيقـة جدًّا ومناسبة لها تمامًا، ولمعت حذاءها، وكان شعرهـا وأظافرها مهندمة، وكانت تبدو رائعة.

يدعـو من سيجري مقابلة العمل "كايـت" إلى داخل مكتبه ويمد يـده لمصافحتها، وتمسك بيـده وتستمـر المصافحة بينهمـا لأربعة اهتـزازات (ضمن حدود عدد مـرات المصافحة من ٣ إلى ٥ مرات المنصوح بها)، ثم تجلس على مقعدها منتصبة - ولكن ليس قبل أن يدعوها لفعل ذلك. كل شيء على ما يرام حتى الآن.

بينمـا تُطرح عليها أسئلة تتعلق بدراستها وخبراتها، كانت تجلس وقد مالت رأسها قليلًا نحو أحد الجانبين، وكانت عيناها متسعتين عن آخرهما، وقد وضعت ساقًا على ساق وقد التقتا عند الركبتيـن ووجهتهما نحو مُجري المقابلة، ومن وقت لآخر، كانت تومئ برأسها بينما كان مُجري

المقابلـة يتحدث وتبتسم عندما كان يعجبها ما يقـول، وعندما كان مُجري المقابلة ينحني نحو الأمـام فـي جلسته، كانت "كايت" تنحني قليلًا نحو الأمام أيضًـا، وكانت تضع يديها مفتوحتين علـى فخذيها، ولم تكـن تفركهما. ولم تكن تنظر في عيني مُجري المقابلة لأكثر من خمس ثوان قبـل أن تشيح بصرها نحـو جانب رأسه أو نحو الأسفل لثانية واحدة قبـل أن تعيد التواصل معه بصريًا مرة ثانية (يحتوي الفصل السابع على مزيد من المعلومات عن التواصل البصري).

بصـورة عامة، لقد أبلت بلاءً حسنًا خلال المقابلة، وقد رأى مُجري المقابلة أنها فتاة رائعة وهادئـة ومدركـة للغـة جسدها، ونأمـل أن تكون قد قالت بعض الكلمات الرائعـة، حيث إن لغة جسدها وحدها لن تساعدها على الحصول على الوظيفة.

ودعي هذه الوظيفة يا كايت

دعونا نفترض أن "كايت" لم تكن في الحالة المزاجية المناسبة يوم المقابلة، وقررت أنها لا تريد هذه الوظيفة؛ ولكنها شعرت بأنه يجب عليها الذهاب من أجل اكتساب خبرة جديدة؛ لذا، ارتدت ملابس جيدة، ولكن دون نية الفوز بالوظيفة.

دخلـت إلى مكتب مُجـري المقابلة، ومست يـده باستخفاف وصافحته لمـرة واحدة قبل أن تجلس على أحد المقاعد، ثم تضطجع في مقعدها، وتمد ساقيها أمامها. ثم تركز على الأشكال المرسومة على السجادة، ولم تكن تنظر إلى مُجري المقابلة إلا عندما يطرح عليها سؤالًا، وحتى فـي تلك اللحظة كان التواصل البصـري بينهما ينقطع، ولم تكن تبتسـم، وكانت تعقد ذراعيها أمـام صدرها، فأدرك مُجري المقابلة أنها لا ترغب فـي هذه الوظيفة ويندم على مقابلتها. لقد أضاعت "كايت" وقتها ووقت مدير الموارد البشرية.

يمكنك فعل أفضل من هذا

من السهل جدًا تحديد الاختلافات بين الموقفين، ففي مقابلة العمل الأولى أظهرت "كايت" أنهـا واثقة ومستمعة جيدة، وفي مقابلـة العمل الثانية، لم تُجر أي تواصل بصري على الإطلاق، وكانت تجلس محنية الظهر في مقعدها، ولم تهتم بمصافحة اليد. لقد بدت غير محترفة وغير منتبهة وغير مهتمة بالعمل في تلك الشركة.


قاعدة

والآن، أقدم لكم الشيء المثير حقًّا: ربما قالت "كايت" الكلمات نفسها في كلتا المقابلتين؛ ولكن عبر استخدام لغة الجسد المناسبة، من المرجح أن تترك انطباعًا قويًّا لدى صاحب القرار.

لا يمكن للجميع تعلم لغة الجسد المناسبة لمقابلات العمل بسهولة، فإن تعلمها يستحق بذل الجهد. إن كنت تعترض اعتراضًا تامًّا على استخدام ابتسامتك لكي تحرز تقدمًا في حياتك، ففكر في الأمر على أنه لعبة يمارسها الجميع، فلا شك في أنك قد ترفض المشاركة فيها، ولكنك ستتخلف عن الركب في مكان ما أو في وقت ما، وحينها، ستجد شخصًا آخر يجلس على مكتبك ويأخذ راتبك.

قلب الأمور رأسًا على عقب

في واقع الأمر، لا يمكنك قلب الأمور رأسًا على عقب بالنسبة لمن يُجري معك المقابلة (فهو لديه وظيفة بالفعل)، ولكن يمكنك أن تلقي نظرة على لغة جسده وتقيم كيف تسير المقابلة. عليك أن تدرك أولًا أن مُجري مقابلة العمل قد لا يهتم على الإطلاق بما إذا كنت ستفوز بالوظيفة أم لا، فربما كانت وظيفته تقتصر على إجراء المقابلات الشخصية وتمرير المعلومات إلى شخص آخر وهو من يتخذ القرار بالتعيين. لم عليك أن تدرك هذا؟ لأنه إن كانت لغة جسد مُجري المقابلات تقول لك: "أنا أكرهك، واخرج من مكتبي"، فيجب عليك أن تتمسك بصورتك الاحترافية. لن يضرك هذا في شيء، وفي نهاية المطاف، هناك دائمًا احتمالية لأن تساعدك أكثر مما تضرك.

ما الدلالات إذن على أن المقابلة لا تسير كما كنت آمل؟ عمومًا، كن منتبهًا لأية لغة جسد تشير إلى الملل أو العدوانية تصدر من مُجري المقابلة، على غرار:

- عدم التواصل بصريًّا
- العبوس الدائم
- عقد الذراعين بإحكام أمام الصدر
- ميل الرأس في الاتجاه المعاكس لك

ضع في اعتبارك أن لغة الجسد عبارة عن دراسة أنماط السلوك، وهذا سبب آخر من أجله لكي لا تفقد الأمل. ربما لا تدرك أن هذا الرجل قد يبدو ملولًا دائمًا، أو ربما يتظاهر بذلك ليختبر همة طالب الوظيفة. من الأفضل بالنسبة لكِ أن تحافظ على خطتك (والتي تتعلق بأن تُظهر قدرًا من الثقة)، بغض النظر عما تقوله لغة جسد مُجري المقابلة.

لقد حصلت على الوظيفة، ماذا بعد ذلك؟

ماذا لو حصلت على الوظيفة التي تريدها؛ ولكنك لا تتقدم في الشركة على الإطلاق؟ لم تحصل على أية ترقيات، ويبدو أن لا أحد يلحظ وجودك أو مساهماتك، وتبدأ بالتساؤل إن كان سيلحظ أحد غيابك عن العمل.

في الوقت ذاته، أحد زملائك في العمل - لنطلق عليه اسم "ستان" - يرتقي السلم الوظيفي بالشركة بثبات. ما الذي فعله ولم تفعله أنت؟ هل هو أذكى منك؟ هل لديه معارف مهمون على صلة برئيس الشركة؟ هل يبتز شخصًا ما؟ قبل أن تبدأ بإلقاء الاتهامات جزافًا (في عقلك الباطن حتى)، ألق نظرة (خفية) على لغة جسد "ستان"، وربما تعلمت منه أمرًا أو اثنين.

مزاياي

ربما اعتقدت أنك إنسان أفضل من "ستان"، وربما كنت محقًّا؛ ولكن، كونك أكثر لطفًا لا يساعدك على التقدم في عالم الأعمال - بل كونك الموظف الأفضل هو ما يساعدك على هذا. وفي بعض الأحيان، لا يجب عليك حتى أن تكون موظفًا أفضل، بل يجب عليك أن تعلم كيفية عرض صورة الموظف الأفضل.

مرة أخرى، يتعلق الأمر بإظهار ثقتك بنفسك وتوجهك الإيجابي. سر منتصب القامة واجلس منتصب القامة. أدرك كيف تبدو كأنك مستمع جيد لما يقوله الآخرون. تعلم كيف تصافح الأيدي باحترافية. انظر للآخرين في أعينهم. ابتسم. من شأن جميع إشارات لغة الجسد هذه أن تجعلك تبدو مهتمًا ومقبولًا - مثل شخص ما على استعداد لمد يد المساعدة في أي وقت. ومن المرجح أن "ستان" يعلم جيدًا كيف يعرض هذه السمات دون أن يبدو زائفًا، وقد يبدو كأنه يعلم جيدًا ما يفعله؛ لذا يفترض الآخرون أنه يعلم بالفعل.

عيوبي

مـا نوعية لغة الجسد التي تضرك فـي عملك؟ أية أفعال تجعلك تبدو سطحيًا أو غير واثق أو غير مهتم، على غرار:

- وضعية الجسد السيئة
- التواصل البصري السيئ
- مصافحة اليد الضعيفة
- أية إيماءات عصبية مثل اعتصار اليدين أو أرجحة القدمين

والآن دعنا نلق نظرة أخرى على "ستان". إنه يقف منتصب القامة، ويمكنه التواصل بصريًا بصورة جيدة مع الآخرين، ويصافح الأيدي كما لو كان مرشحًا لمجلس الشيوخ...

هـل يمكنـك أن ترى الفارق؟ يبدو "ستـان" كما لو كان بر الأمان خلال العاصفة، كما لو كان الرجل الذي ستذهب إليه عندما تقع مشكلة في العمل؛ حيث إن العامل الذي لا يُجري أي تواصل بصـري ويشيح بجسده بعيدًا عن الآخرين باستخدام لغة جسده سيظل جهولًا طوال الوقت، بما في ذلك أوقات الأزمات والتي يُصنع خلالها القادة (والذين يترقون فيما بعد).

والآن فلنعرض الجـزء المهم: عند تسـاوي اثنين من الموظفين فـي أدائهم في العمل، من المرجـح أن يرقـي الرئيس الشخص الـذي يعجبه أكثر، ومن المرجح أنه مـن السهل أن يُعجب بشخـص مثل "ستـان"، لأنه يجعل الجميع يرونه بالتساوي وهو يشـق طريقه بصورة مذهلة في المكتـب. إن هذا ليس عـدلًا، ولكنه يحدث طوال الوقت. عليك أن تتعلم كيف تلعب لعبة "ستان" إن كنت ترغب في أن تتقدم في عملك.

كوارث السير

هناك لغة جسد ستساعدك على أن تترقى، ولغة جسد ستسبب لك التجاهل، ولغة جسد ستسبب لـك الطـرد من العمـل. يعلم الجميـع هذه الحـركات - مثل الإيمـاءات غير المحترمـة من أي نـوع- غير المناسبة لمكان العمل؛ ولكن هنـاك بعض إيمـاءات لغة الجسد التي تقع في المنطقة الضبابية، والتي لا تعتبر مهينة من النـاحية الفنية، ولكنها تحمل تعبيرات تجعل النـاس الآخرين لا يشعرون بالراحة. قد تشمل هذه الإيماءات ما يلي:

- التواصل البصري المطول
- استخدام اليدين بإفراط من أجل تأكيد الفكرة
- الإفراط في التنهد أو النحنحة
- العبوس الدائم
- اللمسات المطولة

والآن قـد تسبب النقطة الأخيرة مساءلـة قانونية، بناءً على من يقوم باللمس ومكان اللمس، أمـا الأفعال الأخـرى، فقد يُنظر لها على أنهـا... غريبة إلى حدٍّ ما. ستعلم هـذه الأمور عندما تراها - زميلك في العمل الذي لا ينظر في اتجاه آخر أبدًا (أو حتى يطرف بعينيه) بينما يتحدث معك، أو زميلك الذي يرفرف بذراعيه كما لو كانت أجنحة عندما يشعر بالحماسة تجاه أمر ما، أو الشخص الذي يبدو غاضبًا طوال الوقت (والذي تخشى أن تطرح عليه أي سؤال).

مـرة أخرى أقـول إن الموظفين الناجحيـن يمكنهم التوافق جيدًا مع جميـع العاملين معهم ويبـدون متحمسين للمشاركة في أي مشروع أو مشكلة، ولا يعني هذا أن الشخص الذي لا يعرف كيفيـة التواصل البصري الجيد شخص سيـئ، ولكنه قد يسبب التوتر للآخرين، الأمر الذي قد يتسبب بدوره في تجنب زملائه له.

فـي جميـع الأحوال، تمتلك لغة الجسد تأثيرًا واضحًا علـى التعاملات في عالم الأعمال. إنه عالـم قاسٍ، ولكن لا يجب عليك أن تشـارك في أفعال الخيانة ونشـر الشائعات التي تحدث في الكثيـر مـن الشركات من أجـل الحصول على الترقيـات، فعبر تعلم كيف تجعـل الناس يرونك محترفًا حقيقيًّا (شخصًا لا يهاب ما قد تلقيه الحياة في طريقه من مصاعب) ستترك انطباعًا مختلفًـا لدى من يحيطون بك، بمن فيهم رئيسك في العمل. قف منتصب القامة وصافح الأيدي بقوة وتواصل بصريًا، بغض النظر عن مدى غرابة هذه الأمور بالنسبة لك في البداية. لا يتذكر أحـد الشخص المنطـوي - استخدم لغة جسدك لتجعل الجميع يرونـك ويتذكرونك ويوظفونك ويرقونك.

أنت على شاشة العرض

العروض التقديمية، هي مـا يحفز المتحدثين الفطريين علـى الحديث، بينما يلقون الرعب في قلـوب منافسيهم الأقـل منهم مكانـة اجتماعية، وعادة مـا يخفف الأشخاص الذين لا يحبون التحدث أمام جمع من الناس من أهمية مهاراتهم السيئة في العروض التقديمية عبر قول: "أنا أعمل بجد، ويجب أن يساوي هذا الأمر شيئًا"، أو "سأدع العمل يتحدث عن نفسه"

في الشركات الصغيرة، قد يكون هذا الأمر بسيطًا - فالجميع يعرفون الجميع جيدًا، والأهم، أن رئيسك في العمل يعلم جيدًا أنك تبذل قصارى جهدك في العمل يوميًا، ولكن في الشركات الكبيرة تكون العروض التقديمية هي الفترة الوحيدة التي يتمكن رئيسك في العمل من خلالها أن يرى ما تحاول إنجازه.



لماذا قد ترغب في ترك عملك مختفيًا حتى اللحظة الأخيرة؟ بمجرد أن يرى الجمهور عملك، فإنهم لن يستمعوا لك، بل سيبدأون بتقييم أي شيء وضعته على الحامل أو الطاولة أو الشاشة أو الحائط. إن هذا الفعل من طبيعة البشر؛ لذا قبل أن تعرض عليهم أي شيء، عليك أن تستخدم أولاً لغة الجسد الفعالة لكي تعد قصة الكفاح المختفية خلف هذا العمل.

هل تعلم ما يعنيه هذا؟ لقد حان وقت العرض. إن كنت تكره عرض عملك، فهناك بعض الحركات التي يمكنك فعلها خلال أي عرض تقديمي من شأنها أن تجعلك تبدو أكثر هدوءًا واسترخاءً، وفي بعض الأحيان يكون هذا هو كل ما تحتاج إليه لكي *تشعر* بالهدوء والاسترخاء.

ابدأ العرض بالتعرف على الغرفة والمكان الذي ستعلق أو تضع عليه تقريرك أو إعلانك أو عملك الفني أو أيًا كان ما ستعرضه. يجب أن يوضع عملك *خلفك*، وإن أمكن، لا يجب أن يُكشف عنه النقاب حتى تتسنى لك الفرصة للتحدث مع جمهورك عنه.

ابدأ بقص حكاية تتعلق بالعمل - ربما قصة عن كيف فكرت فيه أو عن البحث أو طرفة متعلقة بعملية البحث؛ ولكن يجب أن تكون شيئًا يمكن لأي شخص أن يتخيله، والآن استخدم لغة جسدك لكي *تقصها* على جمهورك. هل تسألني كيف؟

- **تواصل بصريًا مع عدة أشخاص داخل الغرفة.** قد يكون هذا الأمر صعبًا إن كانت الغرفة تمتلئ بالشخصيات المهمة وإن كانوا يجعلونك تشعر بالتوتر، فابحث عن وجه ودودًا أو أكثر - ولكن، *تأكد* من أن تتواصل بصريًا مع المديرين الكبار.
- **تحرك.** من الصعب أن تقف أمام غرفة مليئة بالحضور - والآن من المتوقع منك أن تتحرك. نعم. الآن، لا يجب عليك أن تتحرك في دوائر حول طاولة الاجتماعات، بل يمكنك أن تأخذ خطوات بسيطة نحو الأمام أو الخلف من وقت لآخر. لا يُقصد بهذه التحركات أن تبدو مفرط الحركة، بل الهدف هو ألا تثبت قدميك في مكان واحد لوقت طويل، لأنك ستبدو في هذه الحالة مثل الفزاعة.

- **استخدم ذراعيك ويديك.** مرة أخرى، هذه الحركة تجعلك تبدو مرتاحًا. تخيل كيف تتحدث مع أصدقائك عندما تصف لهم شيئًا ما - ربما تستخدم نوعًا ما من حركات اليدين. هيا، استخدم الأمر ذاته هنا - ولكن، اجعلها بطيئة وناعمة (بمعنى آخر، لا تجعلها كحركات رياضة الكاراتيه)، حتى لا تخيف أحدًا.
- **اعرف كل شيء عن العمل.** عندما تقدم عرضًا تقديميًّا عن عملك، فلا يجب أن تركز عليه بشكل كامل - يجب أن تبدو متمكنًا بدرجة تكفي لأن تتواصل بصريًّا مع الحضور (إلى حدٍّ ما).
- **كن متحمسًا.** من الصعب أن تركز على العرض التقديمي إن كان المتحدث يبدو كما لو كان يُعذب؛ لذا عليك أن تبدو مرحًا وواثقًا عندما تقف على المنصة، وإن كنت مهتمًّا بالعمل، فسيهتم به الآخرون أيضًا.

مارس اللعبة، ومارسها بمهارة

رأينا جميعًا أشخاصًا لا يمتلكون نصف موهبة زملائهم ولكنهم هم من يحصلون على الترقيات، الأمر الذي يترك زملاءهم وأقرانهم يحكون رءوسهم في حيرة. كيف تمكن هذا الشخص الذي كان بالكاد مؤهلًا للعمل في هذه الوظيفة أن يترقى إلى منصب لا يستحقه؟

ربما كان هذا الشخص، والذي من المحتمل أنه غير مناسب لشغل الوظيفة التي يشغلها، يمارس لعبة العمل ويبرع فيها - وجزء كبير من هذه اللعبة يستخدم لغة الجسد. ربما كان بارعًا في إظهار التوجهات الإيجابية والسلوكيات المبهجة، ويعلم جيدًا أين ومتى عليه أن يظهر لكي يبدو كأنه يُسهم في أمور أكثر مما يسهم في الحقيقة، والأمر المهم أيضًا أنه يعلم جيدًا كيف يظل خارج سياسات العمل التافهة.

على الرغم من أنه يؤسفني الاعتراف بالأمر، فإنه يتصرف بطريقة صحيحة - يفعل أمرًا يمكن أن نتعلم جميعًا منه. جرب حيل لغة الجسد التالية لكي تعرض مظهرًا إيجابيًّا في المكتب، وانظر ما سيحدث.

- **أظهر الاهتمام خلال الاجتماعات، حتى إن كنت تشعر بأن الموضوع عبارة عن مضيعة للوقت.** اجلس منتصب القامة وافتح عينيك وتواصل بصريًّا مع من تتحدث. وأظهر الاهتمام بما يُقال وأظهر كما لو كنت مهتمًّا بصدق.
- **اجعل نفسك مرئيًّا.** ارفع صوتك واطرح الأسئلة خلال الاجتماعات - يحب المتحدثون وأصحاب العمل أن يدركوا أن الموظفين مستمعون ومهتمون.

- **كـن ودودًا وسـعيدًا.** ابتسم عندما ترحب بالآخرين، وعندمـا يبدأ الآخرون الحديث معـك، أمـل رأسـك نحوهـم وتواصل معهـم بصريًّا وأومـئ برأسك من وقـت لآخر - ستكتسب الكثير من الحلفاء إن بدوت مستمعًا جيدًا فحسب.
- **ابتعـد عن مظهر الخنوع.** قف منتصب القامة واستخدم المشية الواثقة عندما تسير في المكتب، فمن الجيد أن تبدو كأنك تعلم جيدًا ما تفعله، حتى إن لم تكن تفعل.
- **لا تجعـل أحد ينظر لـك من أعلى - حرفيًا.** دعنا نفترض أن شخصًا ما مر بمكتبك وتوقـف ليعطيك بعض التعليمات عن أحـد المشروعات ويبدو أن الأمر سيستغرق بضع دقائـق. ادع ذلـك الشخص للجلوس أو قف أنت لتكون فـي مستوى بصـره؛ حيث إن الشخص الذي يتحدث من موضع أعلى خلال المحادثة يبدو مسيطرًا.

تنبيـه: إن كنـت ترغب في الفوز بترقية، لن يتأتى هذا بالتـزام ليوم واحد، بل يتطلب تغييرًا تامًّـا في أسلوب الحياة داخل المكتب؛ ولكن لا تقلق يمكنك أن تتمالك نفسك طوال اليوم، ولكن بمجرد أن تخرج من المكتب، يمكنك أن تطلق العنان لنفسك لتكون على سجيتك.

يـرزح الجميع تحت ضغـط كبير في ظل الحالة الاقتصادية الحاليـة؛ حيث يؤدي الموظفون المزيـد من العمـل بالرواتب نفسها - أو أقـل، ويحاول أصحاب الأعمـال أن يحافظوا على سير العمـل واستمـرار شركاتهم. من شأن التوجه الإيجابي (حتى لـو كان تظاهرًا) أن يفيدك كثيرًا فيمـا يتعلق بإظهـار ما يبحث عنه رئيسك في العمل وكونك الشخص المناسب لمساعدته على تحقيق نجاح منقطع النظير.

الفصل ١٢

الإيماءات من جميع أنحاء العالم

عند تعلم تفاصيل لغة الجسد، من المهم ملاحظة أنه بناءً على الدولة أو الثقافة التي تُستخدم فيها قد تكون الإيماءة ذاتها مقبولة أو مهينة. قد تفكر: "أنا لست رحالة عالميًّا؛ لذا فإن هذا الأمر لا يخصني". أنت مخطئ؛ حيث إن العالم عبارة عن بوتقة تنصهر فيها الثقافات، فربما تلتقي بشخص من خلفية ثقافية مختلفة في وقت ما من حياتك، لذا فإن معرفة لماذا فعل ما فعل - ولماذا تكون ردة فعله عنيفة على إيماءات بعينها - يمكنها أن تجنبك إحراج نفسك.

مرة أخرى من الأعلى

قد تبدو اللغة غير المنطوقة للرأس بسيطة جدًا: هناك هز الرأس والإيماء به وربما إمالته على أحد الجانبين. في بعض الأماكن من العالم، ستجد أن كل ما تعرفه عن حركات الرأس معكوس. في واقع الأمر، قد تقول "نعم" عندما تقصد أن تقول "لا"، أو قد تهين شخصًا ما عبر لمسة من يدك. استخدم هذا الفصل لكي تتعلم كيفية تجنب ترك انطباعات سيئة عندما تتخطى الحدود الثقافية.

رأس القطيع

تخيل أنك في الهند تزور صديقك القديم من أيام الجامعة وأسرته، لكي تتعرف على أخباره وتقضي معه بعض الوقت الممتع، ومثلما فعلت مائة مرة من قبل، تمد يدك لتضربه مداعبًا على رأسه، وفجأة يبدو الاستياء على وجوه أفراد أسرته، ويبدو عدم الارتياح على وجه صديقك. وتبدأ بطمأنة الجميع إلى أنك لم تضربه بقوة تؤذيه، ولكن تفسيرك لم يتمكن من التهدئة من روعهم. ما الذي يحدث هنا؟

في الهند، وكذلك في تايلاند وفي هضبة التبت، تعتبر قمة الرأس منطقة محرمة - ويعتبرونها جزءًا من الروح - ويجب عليك ألا تمسها. إن لم تكن معتادًا زيارة هذه المنطقة من العالم، قد تتساءل كيف أن مثل هذه المعلومة ستفيدك في حياتك. هذا تطبيق عملي: لا تربت رءوس الأطفال في الهند أو تايلاند أو هضبة التبت (وهناك نصيحة أخرى: لا تضرب البالغين على رءوسهم، أيًا كانت جنسياتهم).

نعم؟ لا؟ ماذا؟

تخيل ما يلي: تقضي عطلتك في اليونان، ومن المفترض أن تلتقي بعض أصدقائك لتناول العشاء؛ ولكنك كالعادة متأخر عن الموعد. عندما تصل إلى المطعم، يسألك النادل إن كنت ستلتقي بأحد، فتومئ برأسك إلى الأعلى والأسفل، ثم يُجلسك النادل... وحدك. هل فهم ما تقصده بطريقة خاطئة؟ لا، لقد فعل ما قد يفعله أي يوناني في موقف مشابه، فعبر الإيماء برأسك فإنك تقول لا.

في الثقافة الأمريكية، فإنك تومئ تعبيرًا عن الموافقة وتهز رأسك تعبيرًا عن الرفض أو تعبيرًا عن أن ما يُقال أمامك خطأ تمامًا. قد يبدو هذا المفهوم بسيطًا جدًا، ولكنك قد تتعجب من كيفية وسبب اختلاط هذه الإيماءات في البلدان الأخرى. حسنًا، ربما كنت من فهمها

بطريقة معكوسة - "نعم" تعني "لا" و "لا" تعني "نعم"، والأمريكيون هم من يحركون رءوسهم بالطريقة الخطأ. الأمر المهم الذي عليك أن تدركه هو أن الإشارات البسيطة غير المنطوقة يمكن أن تختلف باختلاف البلد، ومن الأفضل أن تعرفها قبل أن تبدأ رحلتك لأية دولة أخرى.



تنبيه

اليونان ليست الدولة الوحيدة التي تعني فيها حركة هز الرأس "نعم" والإيماء بها "لا" فهناك العديد من البلدان في الشرق الأوسط تستخدم حركات الرأس ذاتها. إن كنت مسافرًا إلى تلك المنطقة من العالم، فاستشر مرشدك السياحي لتتأكد من معرفة إيماءات القبول والرفض الصحيحة.

قلب الرأس للخلف

الإيماء بالرأس ليست الإيماءة الوحيدة التي ستجعلك تشعر بالحيرة في البلدان الأجنبية، ففي تايلاند ولاوس والفلبين، على سبيل المثال، الإشارة غير المنطوقة لكلمة "نعم" هي قلب الرأس نحو الخلف. وفي تايلاند والهند، يهز الناس رءوسهم نحو الأمام والخلف ببطء تعبيرًا عن أنهم يستمعون لك؛ وحيث إن هذه الإيماءات ليست شائعة في الولايات المتحدة الأمريكية، فمن غير المرجح أن تخلط بينها وبين إشارات لغة الجسد الأخرى، مثلما قد يحدث في حالة فهمك لأن الإيماء بالرأس يعني "نعم" في كل دولة.

وكما أنه من المهم أن تدرك أن الإشارة الواحدة قد تحمل معاني مختلفة في مختلف المناطق من العالم، من المهم أيضًا أن تعلم أن بعض الإيماءات تختص بثقافة بعينها فحسب - وهذا سبب آخر لجعلك تراجع إشارات لغة الجسد قبل أن تسافر إلى دولة أخرى.

العين في لغة الجسد العالمية

يمثل التواصل البصري مشكلة في الثقافة الأمريكية، وهو أمر من الصعب البراعة فيه، وقد تشعر بالإحباط عندما تعلم أن ما تعلمته في الفصل السابع لا ينطبق بالضرورة على جميع الثقافات؛ ولكن لا تقلق: تمتلك مختلف الثقافات مستويات مختلفة من التواصل البصري المناسب، ولكن في بعض الحالات يكون التواصل البصري مطولًا جدًا أو لا يكون متواجدًا على الإطلاق، وبمجرد أن تكتشف أي الثقافات تتطلب الكثير من التواصل البصري وأيها لا يتطلبها على الإطلاق، ستشعر بالراحة.

انظر بعيدًا

تعلمت في الفصل السابع كيف تستخدم التواصل البصري لصالحك، وكيف تقرأ تعبيرات أعين من يحيطون بك. في الثقافة الغربية، لا يعتبر التواصل البصري أسلوبًا مهذبًا فحسب، بل يُستخدم أيضًا لفك شفرات جميع العلاقات والتعاملات التي تقوم بها. يعني التواصل البصري المفرط شيئًا ويعني التواصل البصري القصير أمرًا مختلفًا تمامًا.

في حين يقدر الأمريكيون التواصل البصري كمؤشر مؤكد على التعاملات الودودة، تتجنب ثقافات أخرى التحديق إلى أعين الآخرين تمامًا. دعنا نفترض أنك وصلت إلى طوكيو للتو، وتضل الطريق وتبدأ بالبحث عن عين ودودة لتسأل عن الاتجاهات؛ ولكن لا ينظر أحد نحوك، وتبدأ بالتساؤل إن كنت قد فعلت أمرًا مهينًا - هل السبب قميصك؟ أم حذاؤك؟ أم قصة شعرك؟

حتى إن كان شعرك يبدو مخيفًا بعد رحلة الطيران الطويلة، فإنه ليس السبب في أن الجميع يتحاشون النظر إلى عينيك. يتجنب اليابانيون بطبيعتهم التواصل البصري مع الآخرين، حيث يعتبر من غير الاحترام أن ينظروا في عيني شخص آخر؛ لذا يحتفظون بنظراتهم لأنفسهم. من المفيد أن تدرك ذلك إن كنت بصدد زيارة اليابان؛ ولكن من المهم أن تضع هذا الأمر موضع التطبيق إن كانت شركتك على علاقة عمل بشركة يابانية، وحيث إن الاحترام جزء لا يتجزأ من الهوية اليابانية، سيكون عليك أن تتخلى عن إشاراتك وتتبع إشاراتهم وتحافظ على القدر الأدنى من التواصل البصري.



حقيقة

تحب الثقافات الغربية استخدام التواصل البصري وتحليله، فإن التواصل البصري يجب أن يكون عند حده الأدنى في كل من اليابان وإفريقيا وجزر الكاريبي وأمريكا اللاتينية. إن احتفاظ الشخص بنظرات عينيه لنفسه دلالة على احترام الشخص الآخر في تلك البلدان.

من المفيد أيضًا أن تتعلم عن تلك الاختلافات بين الثقافات على المستوى الشخصي. قد تعتقد أن جارك الياباني ليس ودودًا لأنه لا ينظر نحوك على الإطلاق، ومن شأن معرفة أن تلك هي الطريقة التي شب عليها وأن قلة التواصل البصري هي طريقته ليكون مهذبًا أن تساعدك على التحفظ في حكمك حتى تتعرف عليه بصورة أفضل.

انظر هنا

فلنقـل إنك وصلت إلى أحد بلـدان منطقة الشرق الأوسط من أجل اجتماع عمل؛ حيث تصل إلى المكتب وتصافح أيدي مضيفيك قبل أن تبدأ الحديث. وبينما تتحدث تجد أن جميع الأعين منصبـة عليـك... ولا يشيحون ببصرهـم بعيدًا على الإطـلاق. لا يشيحون ببصرهـم بعيدًا أو إلـى أحـد الجانبين أو إلى الأسفل نحـو الأرض، ولا لثانية واحدة، وتبـدأ بالشعور بعدم الراحة، وتتساءل إن كانت هذه محاولة لتخويفك.

إنهـا ليست كذلك؛ حيث إن التواصل البصري المطول (مـع الاقتراب الشديد) أمر طبيعي فـي البلدان العربية. إن التواصل البصري المطول هو دلالة على الاحترام في هذه البلدان، مثل تجنـب التواصل البصري تمامًا في اليابان. في واقع الأمـر، إن الأشخاص الذين لا يستخدمون هـذه الإشارات فـي العالم العربي يُنظر إليهم على أنهم مثيـرون للشك، وخيارك الوحيد هو أن تعتاد كون جميع الأعين منصبة عليك وأن تفعل المثل عندما يقف شخص آخر ليتحدث.

هل أنت مشتت بأمر آخر؟

طُلـب منك أن تقدم عرضًا خلال الاجتمـاع الأسبوعي للشركة، وبذلت الكثير من الجهد في إعـداد المـواد الضرورية للعرض وكنت علـى يقين بأنك ستتمكن من إمتـاع زملائك ورؤسائك بمعرفتـك بالتفاصيل المعقـدة للمجال، وبعدما تحدثـت بشكل متواصل لخمـس عشرة دقيقة، تتوقف لتأخذ بعض الاستفسارات وتجد أن أعين الجميع كانت مغلقة، وأول ما يتبادر إلى ذهنك: "حسنًا، لقد أفسدت الأمر، لقد جعلت الجميع يشعرون بالملل لدرجة أن دخلوا في غيبوبة"

لا شـك في أن هـذا التصرف دلالة سيئة في عالـم الأعمال الأمريكي؛ ولكـن إن كنت تقدم عرضـك في اليابان أو تايلاند أو الصيـن فستخرج من العرض وأنت على يقين بأنك قد منحت حضـورك شيئًا ليشغل تفكيرهم لوقت طويل. هـذا صحيح - إن إغلاق الأعين في تلك الثقافات يعني: "أنا أسمعك وأفكر في أفكارك هذه بتأنٍّ"

نقاط الحاجبين

إن رفعـت حاجبيك عند التحدث مع شخص آخر في تلك البلدان، فهي ستكون طريقة تشير إلى أنك ترغب في أن يصدق ما تقول، سواء كنت تقول الحقيقة كاملة أم لا. قد تصاحب حركة رفع الحاجبين التعبير عن الخوف أو الصدمة؛ ولكن، في بعض الأماكن من قارة آسيا، يحل رفع الحاجبين نحو الأعلى محل الإيماء بالرأس، أي كما لو كنت تقول "نعم" في تلك البلدان.

ولكـن، في الفلبيـن، لا تحاول تجربة الموافقـة على ما يقوله شخص مـا عبر رفع حاجبيك وخفضهمـا، ففي هـذا البلد، رفـع الحاجبين طريقة لقـول "مرحبًا"، وسيكون رفـع الحاجبين وخفضهما بصورة متواصلة مساويًا لقول "مرحبًا، مرحبًا، مرحبًا"

إشارات الأنف في العالم

ما العامل المشترك بين المواقف التالية؟

- غرفة خزانات مليئة بالثياب الموحدة المبتلة بالعرق
- سيارة مليئة بأطعمة سريعة قديمة
- مطبخ به سلة مهملات مليئة عن آخرها

جميـع هـذه المواقف تملؤهـا الروائح الكريهة، ولكـي تعبر عن عدم رضـاك بتك الرائحة، ستفعـل مـا سيفعله جميع الناس من جميع أنحاء العالم - ستمسك بأنفك وتغلقه (من الجيد أن تـدرك أن بعض الإيماءات غير المنطوقة واحدة في جميع الثقافات بغض النظر عن البلد الذي ذهبت إليه).



قاعدة

إن كنـت فـي اجتمـاع فـي آسيـا، فأخفِ منديلـك حتى إن كنـت تريد أن تحـك أنفك. وفي حيـن لا يتقبل الأمريكيون التمخط فـي الأماكن العامة، رغم أنهم قد يتسامحون معه، فإن التمخط في حدث اجتماعي في آسيا يعتبر تصرفًا شديد الوقاحة.

هناك إيماءات أخرى تتركز حول الأنف والتي تختلف من ثقافة إلى أخرى. على سبيل المثال، إن ربت شخص ما أنفه في الولايات المتحدة الأمريكية، فأحيانًا تكون طريقة لقول "أنا أفكر" وتعنـي الإيمـاءة نفسها في المملكة المتحدة أن المعلومات التـي سأقولها لك الآن يجب أن تبقى فيمـا بيننا. قـد لا ترى تلك الإيماءة مستخدمة في أحدث أفـلام الجاسوسية البريطانية، ولكن يمكنـك استخدامها مـن أجل إضفاء بعضـ الغموض على شخصيتك عندما تـزور لندن المرة القادمة.

هفوات الشفتين

لا شـك في أن الفم هـو الأداة الرئيسية للتواصل الشفهي؛ ولكن كما قرأت في الفصل السادس، يعتقـد خبـراء لغة الجسد أنه إلى جانب اليدين، يعبر الفم عـن المشاعر أكثر من أي جزء آخر من الجسم، وهذا أمر منطقي تمامًا، حيث إن الفم عادة ما يتوافق مع الرسائل المنطوقة - أي أنـه إن كان هناك شخص ما يحـاول توصيل رسالة منطوقة محفزة، فستبدو على فمه السعادة، وإن كان الشخـص ذاته يعبر عـن الحزن أو الغضب أو الكآبة، فسيعبـر فمه عن هذه المشاعر، بطريقة منطوقة وغير منطوقة.

فـي بعض الثقافـات، خاصة في أمريكا اللاتينية، تستخدم الشفاه للإشارة إلى شيء ما. قد يعتقد السائح غير المدرك للغة الجسد في تلك البلدان أن الجميع قد ضموا شفاههم استعدادًا للتقبيـل؛ ولكن في حقيقة الأمر تشبه هذه الحركة بالشفتين استخدام أصبعك السبابة للإشارة إلى اتجاه ما في الشارع.

أحب هذه الشفاه

لأن الفم قادر على التعبير عن مثل تلك المشاعر المعقدة، فلن يكون من الغريب أن الرسائل غير المنطوقة قد تختلف بناءً على مكان تواجدك في العالم.

التقبيـل - علـى سبيل المثـال - تعبير عالمي عن الحـب والشغف، وقد تـرى الناس يقبلون بعضهـم في جميع أنحـاء العالم، عدا بعض المناطق من آسيا، والتـي تعتبر هذه الحركة حركة حميمية للغاية وليس مسموحًا بها في الأماكن العامة حتى إن كانت قبلات بين الأصدقاء.

قاعدة

إن كنت تجلس في أحد المطاعم في المكسيك منتظرًا طعامك، ولاحظت أن الناس يرسلون لـك قبـلات فـي الهواء، فلا تشعر بالفخر كثيرًا، حيث إن هذه هـي طريقتهم في لفت انتباه بعضهم.

هذا إيطالي!

إن كنت تقضي عطلتك بالتنزه في أنحاء إيطاليا، فقد ترى شخصًا ما يجمع أطراف أصابعه معًا ويقبلها. هل هذه طريقة للتحايل على سياسة منع القبلات في الأماكن العامة التي تلتزم بها

بعض الدول؟ لا بل هي طريقة لإظهار تقدير الجمال أو الاتفاق على الرأي. لنفترض أنك تذوقت للتو ألذ طعام تذوقته في حياتك، قد تلتفت إلى الطاهي وتقبل أطراف أصابعك، ولا تقلق - لن يرى الطاهي تلك الحركة على أنها تعبير رومانسي، بل وسيقدر مجاملتك كثيرًا.

التعبير عن الحب على الملأ

في عام ٢٠٠٥، التقى الرئيس الأمريكي - كان حينها "جورج بوش الابن" بولي عهد إحدى الدول العربية، وجابا معًا أنحاء تكساس ممسكين بأيدي بعضهما الآخر، الأمر الذي أثار حفيظة بعض الأمريكيين وأسعد الآخرين، فإن الكثير من الأمريكيين تساءلوا قائلين: "ما هذا الذي يحدث؟"

حسنًا، يختلف التعبير عن الحب على الملأ من ثقافة لأخرى، ففي العالم الإسلامي يعتبر إمساك الأيدي بين الرجال دلالة على التناغم وحسن النية، على الأقل بين الرجال ذوي الحالات الاجتماعية المتساوية.



تنبيه

لا تبدأ بالإمساك بأيدي الرجال الذين لا تعرفهم حق المعرفة، حيث إن الأغراب لا يلمسون بعضهم البعض في تلك الثقافة، ولا حتى الرجال من الطبقات الاجتماعية المختلفة.

قد يقودك هذا الأمر للتفكير في أن مواطني بلدان الشرق الأوسط يحبون التلامس، ولكنك مخطئ. فمن المستحيل أن تنشئ تعميمًا صحيحًا عن الأمور المقبولة في هذا الجزء الكبير من العالم، فإن الكثير من هذه البلدان تتحفظ كثيرًا فيما يتعلق بالتعبير عن الحب على الملأ، وبعضها لا يقبل أي نوع من التلامس على الملأ، في حين تتقبل بلدان أخرى الإمساك بالأيدي والعناق الخفيف، ففي أغلب البلدان العربية، هناك بعض التعبيرات عن الحب غير مقبولة وفي بعض الأحيان غير قانونية.

النصيحة الأفضل التي يمكننا تقديمها لمن يسافرون إلى الخارج هي إجراء الأبحاث عن المنطقة التي تتجه إليها حتى تعرف الأمور المسموح بها والأمور التي ستدخلك السجن، ولكي تتابع أيضًا ما يفعله سكان البلد. إن أخبرك مرشدك السياحي بأن الإمساك بالأيدي لا بأس به ولكنك رأيت رجلًا وامرأة يسيران وبينهما مسافة، فاتبع المثال الحي.



إن قوانين الاحتشام في بعض البلدان لا يجب النظر إليها كمزحة، فقد تم توجيه تهمة فعل مشين في الطريق العام إلى زوجين هنديين قبلا بعضهما على الملأ في عام ٢٠٠٩، وعلى الرغم من أنهما دافعا عن نفسيهما وفازا بالقضية، فإن الأجانب في الموقف ذاته توجه لهم التهمة ذاتها. ما الدرس المستفاد؟ لا تحاول استفزاز أية ثقافة عندما تسافر للخارج.

هل تمسك بالعالم بأكمله بين يديك؟

فـي الثقافة الأمريكية، تعتبر الأيدي والأذرع معبرة كثيـرًا، حيث يحب بعض الناس استخدامها خـلال المحادثات، ولتأكيد وجهات النظر، وللتعبير عـن كل شعور ينتابهم في تلك اللحظة. هل تكون هذه الإشارات واحدة في كل مكان، أم هل تعتبر إيماءات ثقافة ما إهانة في ثقافة أخرى؟ في هذا القسم، ستقرأ متى يكون من المناسب استخدام إيماءاتك غير المنطوقة ومتى ستحتاج إلى الاحتفاظ بأعضائك دون أن تتحرك.

مجهزة وجاهزة

في بعض الثقافات، تُستخدم الأذرع ببراعة ومهارة من أجل التعبير عن الكثير من المشاعر - السعـادة والحزن والإحباط والاستياء والغضب - في حين تكون ثقافات أخرى متحفظة جدًّا، ففي هذه الثقافات، تستخدم الأذرع باعتدال ودون أن ترتفع فوق الرأس على الإطلاق.

اليابانيـون، كمـا تعلم، شعب متحفـظ جدًّا، لذا لن يكـون من الغريب بالنسبـة لك أن تعلم أنهـم لا يثبتون وجهـات نظرهم باستخدام الكثير من حركات الذراعين، حيـث إنه من الأكثر أهميـة بالنسبة لهم أن يثبتوا وجهات نظرهم بطريقة مهذبة وباستخدام اللغة المنطوقة ليقللوا مـن استخدام الإيماءات غيـر المنطوقة قدر الإمكان. بوجه عام، يحتفـظ الآسيويون بأذرعهم أمامهم كطريقة لإظهار الاحترام للآخرين.



فـي أغلـب البلدان، يشير السير أو الوقوف مـع وضع الذراعين خلف الظهر إلى أن المرء متحفـظ ومستـرخٍ، والوقوف مع وضع اليدين مضمومتين أمـام الجسم يعتبر حركة تنم عن الاحترام.

فـي أماكن علـى غرار إيطاليـا أو أمريكا اللاتينية، حيـث يكون التعبير عـن العواطف أمرًا ضروريًّا في الحياة، تستخدم الأذرع في المحادثات الأكثر حميمية. بالنسبة للعين غير المعتادة علـى الأمر، قد يبدو الاستخدام المفرط لحـركات الذراعين عدوانيًّا إلى حدٍّ ما، ولكن تبرز في هـذه الحالـة أهمية ملاحظـة الإشارات غير المنطوقـة الأخرى للشخص. هـل الوجه يعبر عن الغضـب أم السعادة؟ هل موقفـه عدواني أم متحفظ؟ من شأن تقييم هذه الإيماءات أن يمنحك الإجابة التي تبحث عنها.

أعطني دليلًا للغة الجسد

تعتبـر حـركات اليدين من الإيماءات غير المنطوقة التي قـد توقعك في المشاكل بمجرد أن تشـد الرحال مغادرًا البلاد، وهناك الكثير من حركات اليدين التي نستخدمها في هذه الثقافة، والتـي من الصعب تناسيها والتكيف مع طريقة جديدة تمامًا للتعبير عن نفسك. في واقع الأمر، يرى الكثير من الرحالة أن لغة الجسد شيء سطحي، حيث قضوا الكثير من الوقت في تعلم لغات البلدان الأجنبية التي سيزورونها وتخيلوا أن الباقي سيأتي دون بذل جهد منهم.

وقـد تتسـاءل الآن عن السبب وراء وقـوع الأمريكيين في المشكلات وهـم خارج بلدهم. في الفصل الأول، قرأت أن بعض الخبراء في مجال التواصل غير المنطوق يعتقدون أن حوالي ثلثي التواصـل بين النـاس يكون غير منطوق، وإن لـم تضع هذا الأمر في اعتبـارك قبل السفر حول العالم، فسوف تشعر بأنك تائه - ليس لأنك لا تستطيع قراءة الخريطة؛ ولكن لأن سلوكك مقدر له أن يتميز ويكشف عن كونك غريبًا.



تنبيه

إن رأيـت امرأتيـن أو رجليـن يمسكان بأيـدي بعضهما في شوارع مدينـة نيويورك، فقد تفترض علـى الفور أنهما أخوان؛ ولكن تفحصهما مـرة ثانية - هل هما من ثقافة أخرى؟ قـد يكونـان صديقين. في روسيا وآسيا والهند عادة ما يسير الأصدقاء من الجنس نفسه وهما يشبكان أيديهما معًا.

حركات اليد التي تسبب المشاكل

لأن اليديـن مرئيتان بوضـوح ولأنهما "تتحدثـان" كثيرًا، فإنهما تحصـلان على الكثير من الاهتمام. وقد تساعدانك على صنع بعض الصداقات مع الأجانب، أو ربما تسببان لك المشكلات مع الثقافات الأخرى. فكر في احتمالية حدوث المشكلات في المواقف التالية:

- التقيت مع عميل ياباني، وسلمته بطاقة عملك، فبدا عليه أن جفل. لماذا؟
- تدخل مقهى إنجليزي وتطلب كوبين من المشروب، فيطردك النادل إلى خارج المقهى. ما الذي فعلته؟
- تقضي عطلتك في اليونان، تراقب النساء، وتشير إلى إحداهن بعلامة الإبهام إلى أعلى، فتحضر زوجها ويتوجهان نحوك. هل يودان أن يتعرفا بك، أم يجب عليك أن تفر هاربًا؟
- في البرازيل، تريد أن تخبر الموظفة التي تعتني بأظافر قدميك إن كانت قد أبلت بلاءً حسنًا، وكنت تتحدث في الهاتف، فتشير لها إشارة تدل على "أن الأمر على ما يرام"، فتجهش بالبكاء. هل كانت تأمل في الحصول على إشارة الإبهام إلى أعلى؟

لقد تسببت في إهانة هؤلاء الأشخاص دون أن تدري، وكانت أخطاؤك كالتالي:

- مع رجل الأعمال الياباني، ربما تكون قد أعطيته بطاقة عملك بيد واحدة؛ حيث إن اليابانيين عادة ما يقدمون بطاقات العمل بكلتا اليدين، ويقبلونها بكلتا اليدين ويعاملونها كما لو كانت هدية.
- في المقهى، لقد ارتكبت خطأ عبر رفع أصبعين مع توجيه راحة يدك نحوك، وهي تعد إهانة في هذا البلد، لذا لا عجب أنه قد تم طردك من المقهى.
- وأرسلت إيماءتك الودودة على الشاطئ في اليونان، وهذا معنى مضاد تمامًا لما تقصد، فهذه الحركة في اليونان تعني "تبًا لك" (وكذلك في غرب إفريقيا وأمريكا الجنوبية وإيران وروسيا وسردينيا).
- في البرازيل (واليونان وتركيا وإيطاليا وروسيا)، تعتبر الإشارة التي يستخدمها الأمريكيون لتعني "لا بأس" إهانة كبيرة، ومن الأفضل التحدث عن أن أصابع قدميك لم تكن تبدو بمثل هذا الجمال من قبل، وإلا فلن تعود تلك الفتاة مرة أخرى إلى صالون التجميل.

هل تعد جميع إشارات يديك التي تفضلها تختلف عن البلدان الأخرى؟ لا بالطبع. يمكنك أن تسير طوال اليوم في لندن وباريس مرسلًا للناس إشارة الإبهام نحو الأعلى، وقد يجدونك مزعجًا قليلًا، ولكن لن يشعر أي منهم بالإهانة من هذه الحركة.

المصافحات في جميع أنحاء العالم

لقد تعلمت الطريقة الصحيحة للمصافحة في الفصل الثالث. هل تحمل التفسير ذاته في البلدان الأجنبية، أم عليك أن تعيد التفكير في المصافحات التي تستخدمها في العمل بمجرد أن تصل إلى بلد غريب؟ سيكون من الحكمة أن تفعل، حيث إن المصافحة من اختراع العالم الغربي. عمومًا، أصبحت المصافحة تتخطى الكثير من الحدود في العصر الحالي، مع بعض التعديلات البسيطة، ففي كندا، تكون المصافحة المناسبة مماثلة لتلك التي تستخدمها في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن في الشرق الأوسط، من المعتاد أن تكون المسكة أخف، حيث تكون المسكة القوية معتادة في مكان آخر من العالم. تشمل هذه المصافحة أيضًا وضع اليد الأخرى على ساعد الشخص الذي تصافحه كدلالة على الود وحسن النية، ويمسك المكسيكيون أيضًا بساعد الشخص الآخر، ولكن من المحتمل أن يعانقوا بعضهم خلال المصافحة أيضًا.



كيف تنحني بالطريقة الصحيحة؟

الانحناء من المصافحات التقليدية في بعض المناطق من قارة آسيا، ومن أجل تنفيذ الانحناءة الصحيحة، ضع يديك بجانبك، وفي تايلاند، انحن وقد وضعت يديك وراحتيهما متواجهتين أمام وجهك. كلما زادت الانحناءة عمقًا، زاد الاحترام الذي تبديه للشخص الآخر. ينحني الأشخاص من الطبقات الاجتماعية الدنيا بصورة أعمق أمام الأشخاص من الطبقات الاجتماعية الأعلى.

في الصين، لا تتم المصافحة بين الأشخاص من الطبقات الاجتماعية المختلفة؛ لذا على الرغم من أنه من المقبول أن تصافح أحد أصدقائك أو زملائك، لن يجرؤ العامل أبدًا على مصافحة مديره. يصافح الفرنسيون الأيدي بمسكة خفيفة وسريعة، والألمان يصافحون الأيدي بقوة مع انحناءة خفيفة. وبالحديث عن الانحناء، يصافح اليابانيون الأيدي (على النقيض من الانحناء دون مصافحة)، ولكنهم يفعلون ذلك وقد مدوا أذرعهم على طولها، وتعتبر الانحناءة جزءًا من المصافحة.

قدماي، لا تسببا لي الخذلان الآن

لقد وصلت إلى الطرف السفلي من الجسم، وقد تشعر بأنك قد أصبحت تقف على أرضية صلبة، وعلى استعداد لأن تمضي قدمًا دون أن تهين الثقافات الأخرى بإيماءاتك غير المنطوقة.

لا تعجل؛ حيث إن الساقين والقدمين - ومكان وضعها - مهمة في دراسة لغات الجسد العالمية مثل أي جزء آخر من الجسم تمامًا.

احتفظ بها في مكانها!

في الفصل السابع عشر، ستقرأ عن التداني، أو ما يُشار إليه شيوعًا بأنه المساحة الشخصية. كلما زادت حميمية العلاقة، قلت المساحة الشخصية التي تحتاج إليها بينك وبين الشخص الآخر. يميل الغرباء في الولايات المتحدة الأمريكية لأن يبقوا على مسافة متر واحد بعيدًا عن بعضهم في أثناء سيرهم في الشوارع، وقد يقترب الأصدقاء المقربون لمسافة نصف المتر في السياق ذاته؛ وحيث إن الأمريكيين يحبون أن يطوروا علاقات وثيقة بجميع أوجهها خلال حياتهم - الشخصية والمهنية - فليس من المستغرب أن ترى اثنين من الزملاء يقفان على مسافة قريبة جدًا من بعضهما بينما يتناقشان في أحد أمور العمل، ويميل المكسيكيون وكذلك الشرق أوسطيون إلى الوقوف على مسافة قريبة من بعضهم، سواء كان من أجل الحديث في العمل أو أي شيء آخر؛ ولكن ليست هذه هي الحالة السائدة في بقية أنحاء العالم.

يميل الآسيويون والكثير من الأفارقة إلى أن يعطوا بعضهم مسافة أكبر من الأمريكيين - حوالي المتر - بغض النظر عن العلاقة بين الشخصين. يجب بشكل خاص معرفة المواقف التي تعتبر اعتداءً على مساحة الشخص الآخر الشخصية والتي قد يراها مخيفة أو عدوانية. على سبيل المثال، دعنا نفترض أنك معلم تحاول مساعدة أحد الطلبة الأجانب على استيعاب المفهوم الذي تدرّسه. فإن تصادف وكان هذا الطالب آسيويًا أو إفريقيًا، فمن الأفضل أن تحتفظ بمسافة تبلغ مترًا على الأقل بينك وبينه، حيث إن أية مسافة أقل من ذلك ستجعله يشعر بعدم الراحة أو التهديد كما سيحدث إن كان هناك شخص غريب يقف بالقرب منك.

الأقدام القذرة

دعنا نعد إلى زيارتك للهند. بعدما اعتذرت بصدق عن ضرب صديقك على رأسه ، تعود لتجلس في مقعدك، وتواصل المحادثة الودودة التي كنت تجريها مع صديقك، وتشعر بالتعب والاسترخاء، فتضع ساقًا على ساق بالطريقة الغربية. ومرة ثانية، تجد أفراد العائلة ينظرون إليك نظرات نارية.

يا إلهي، ماذا فعلت هذه المرة؟ في بعض الثقافات (خاصة في الشرق الأوسط وبعض أجزاء من آسيا) ، يعتبر باطن القدم منطقة قذرة من الجسم، فإن أظهرت باطن قدمك في وجه

شخص ما، فإنك بذلك تشير إلى أن هذا الشخص أقل منزلة من التراب العالق بحذائك، وسيكون عليك أن تبذل قصارى جهدك لكي تقنع العائلة أن هذا لم يكن ما تعنيه، ومن ثم سيكون عليك الوقوف على هاتين القدمين والسير بهما... عائدًا إلى وطنك.

قد يكون السفر مثيرًا وممتعًا، ويخلصك من القلق؛ ولكن من بين الأمور التي تجعلك غير مرغوب لدى الثقافات الأخرى أن تستخدم لغة الجسد غير الصحيحة، فهناك عالم كبير جدًا، والكثير من الأمور التي يجب عليك تعلمها ورؤيتها... ابدأ بتعلم كيفية اجتذاب السكان المحليين للمنطقة التي تتوجه إليها، واستمر في تعلم كيفية تجنب أن تكون مهينًا. عندما تبدأ رحلتك، استمر بحذر. استوعب الثقافة جيدًا، ولاحظ التعاملات والإشارات غير المنطوقة، وافعل كما يفعل الرومان (أو الهنود أو الروس).

خدع دولية: كيف يمكنك أن تحدد المحتالين في البلدان الأجنبية؟

لا يوجد شيء يمكنه إفساد عطلتك مثل تعرضك للنشل. ففجأة، يصبح هؤلاء الأجانب الذين كنت تراهم رائعين مشتبهًا بهم في نظرك، وحيث إن أموالك وبطاقة ائتمانك قد فقدت، ستشعر بالجزع والعجلة لكي تكتشف كيفية استبدال وإلغاء ما تمت سرقته.

أو... قد لا يحدث أي من ذلك لك؛ لأنك قضيت الوقت تقرأ عن كيف يقوم النشالون بعملهم، وبالتالي، لن تصبح أحد أهدافهم من الأساس، ويميل النشالون إلى استخدام الخدع ذاتها في جميع أنحاء العالم؛ ولكن ما قد ينجح نجاحًا باهرًا في باريس قد لا يكلل بالكثير من النجاح في شوارع سيدني؛ ولكن عمومًا، يتعلق الأمر برمته بالتعرف على الناس وإلهائهم. سيبذل اللصوص أقصى ما بوسعهم لكي لا يبدو عليهم أنهم لصوص، فسيرتدي بعضهم ملابس رجال أعمال محترمين، وقد تصطحب النشالات معهن أطفالهن في قطار الأنفاق، حتى تلك العجوز الضعيفة في الحافلة قد تكون لصة محترفة، ويحاول لصوص آخرون أن يبدوا مثل السياح، حيث يرغبون في أن يبدوا كأشخاص لن تشك فيهم أبدًا، ولن تقلق من أنهم قد يمدون أيديهم في محفظتك بينما لا تكون منتبهًا. إنهم ودودن وسيبتسمون في وجهك، وسيساعدونك عبر إخبارك بالطريق الصحيح، وفي الوقت ذاته، يمد رجل الأعمال هذا يده من تحت الصحيفة التي يمسكها ويفتح سحَّاب حقيبتك.

لذا، إليك الدرس الأول الذي يجب أن تتعلمه عن الناس من حولك، خاصة في المدن السياحية. عليك أن تبدو كأنك تعرف إلى أين تذهب وماذا تفعل، حتى إن لم تكن كذلك.

استخـدم لغـة جسدك الواثقـة (راجع الفصل الرابع مـن أجل التفاصيـل)، واحصل على بعض الأصدقاء بنفسك.

الحيلـة الثانية التي يستخدمها لصوص الشارع هي الإلهـاء الجيد، وهذا الأمر يتطلب عادة اثنيـن مـن النشالين أو أكثر يعملون معًا. أنت تسير في الشارع وتستخدم هاتفك الذكي من أجل معرفـة الطريـق إلى وجهتك (بمعنى آخر، أنـت لست واعيًا مثلما يجب علـى السائح أن يكون) وفجأة، تصطدم بامرأة تعقد رباط حذائها في منتصف الرصيف، إنها المساعدة.

تتعثر بها، وفي خضم ارتباكك، يساعدك أحد المارة على الوقوف على قدميك، والآن... *لقد قُضي الأمر*. أين محفظتك؟ لقد اختفت.


قاعدة

لا شـك فـي أن لغـة الجسد تعتبر طريقة لصـد اللصوص في جميع أنحـاء العالم، بما فيها بلدك الأم. إن الحفاظ على متعلقاتك محمية أمر على جانب كبير من الأهمية. احتفظ بالمال فـي حـزام تحت ملابسـك، وأغلق حقائـب الكاميـرات إن أمكن، وإن كنـت تحمل حقيبة، فأغلق سحَّابها واحتفظ بها تحت إبطك بينما تستقل المواصلات العامة.

وإذا كان هنــاك رجل يصرخ ويتحدث عـن الأطباق الطائرة والدين والسياسة أو أيًا كان (لا يمكنـك أن تعلـم ما يقول لأنـك لا تتحدث تلك اللغـة بطلاقة)، ويجعل من نفســه شخصًا لافتًا للنظـر، ويبدو أنه قد فقد عقله، فيتجمع المارة ليروا مـا يحدث معه، فاعلم أنه الشخص الذي يسبـب الإلهاء، ومن ثـم يتحرك شريكه بين الجمع المحتشد ويأخـذ كل ما يمكن ليده الوصول إليه.

الدرس الثاني هو ألا تأخذ بالشكل الظاهري للأمور في المدن الكبيرة حيث يجتمع السياح، وأظهر أنك منتبه، وانظر حولك، ولا تستغرق في التحديق إلى شيء ما حتى لا يستغلك أحدهم. سيلقي اللص نظرة واحدة عليك وسيقرر بناءً عليها إن كان هناك هدف أسهل منك أم لا.

الفصل ١٣

ارتدِ لغة جسدك

يختلف تلجيم لغة جســدك (أو ترك الحبل لها على الغارب) عن إدراك كيفية تأثير ملبسك على التواصل غير المنطوق. لا تعتبر الملابس هي أول شــيء يلحظة الآخرون بشــأنك فحســب - بل تعتبر أحد الجوانب الظاهريــة التي تُترك لحكــم الناس على بعضهم - كمــا أن ما ترتديه (وكيف ترتديه) من شأنه أن يؤثر على ما تشعر به حيال نفسك، الأمر الــذي يؤثر بــدوره على كيفية عرضك نفســك على الآخريــن وطريقة تفسيرهم للغة جسدك.

الملابس والذوق العام

سـواء كانت صحيحـة أم غيـر صحيحة، يُنظـر لطريقة ارتدائـك للملابس على أنهـا انعكاس لشخصيتـك وما تحـاول إثباته لنفسـك. تخيل أنك تجـري مقابلات عمل مـع مرشحين لشغل وظيفـة أصبحت خالية في شركتـك. يصل المرشح الأول مرتديًا سـروال جينز وسترة قصيرة الأكمام، فتفكر على الفور: "أين بذلته؟ لم ألتق من قبل بمرشح لشغل وظيفة يرتدي ملابس غير رسمية بهذا الشكل". والآن، عليك إما أن تتقبل ملابسه غير الرسمية تلك، أو تفكر أنه سيعرض العمـل للخطر لأنه لم يبـذل جهدًا لتحسين مظهره. الفكرة هنا هـي أنك وضعت فرضية كبيرة عن شخصيته بناءً على ملابسه.



حقيقة

حتى تتعرف على أي شخص جيدًا، من المرجح أن تضع صفات شخصية بعينها لبعض الأشخاص بناءً على مظهرهم الخارجي وحده (مثـال، أسلوب الملبس) - ومن ثم انظر، ما المفترض أن تراه فيما يتعلق بلغة الجسد.

يدخـل عليـك المرشح الثاني مرتديًا بذلة ذات مقاس أكبر مـن مقاسه بدرجتين، ما يجعله يبـدو طفوليًا وغيـر مهندم. ومرة أخرى، يقفـز عقلك إلى الاستنتاجات، حيـث تفكر: "إن هذا الرجل لا يعرف حتى كيف يشتري بذلة تناسبه". ربما تشعر بالشفقة نحوه وتترفق به أو قد تفكر أنه لن يكون قادرًا على التعامل مع تفاصيل العمل؛ حيث إنه لا يستطيع أن يتخير لنفسه الملابس المناسبة؛ ولكن مرة أخرى لقد أرسلت لك ملابسه رسالة غير منطوقة خاصة بها.

يدخـل عليك المرشح الثالث مرتديًا بذلة يبدو أنهـا صنعت من أجله خصيصًا، الأمر الذي يقـودك للتفكير في أن هـذا الرجل إما حقق الكثير من النجاح أو أنه يعلم جيدًا ما يتطلبه الأمر من أجل ارتقاء السلم الوظيفي بالشركة. وتفكر: "إن ذوقه جيد في ملاحظة التفاصيل"، الأمر الذي يجعلك تعتقد أنه سوف يكون من أسباب نجاح الشركة.

لا شـك في أن الموظف لن يكون جيدًا في عمله عبر ارتداء الملابس الجيدة، فكل من هؤلاء الرجـال الثلاثـة سيعرضون سمات بعينها من لغة الجسد، حيث قـد تُظهر بعض هذه الإيماءات الكثيـر مـن الثقة، وقـد يشير بعضهم الآخر إلى عـدم الثقة بالنفس على الإطـلاق. سترى هذه الإيماءات عبر عدسة حكمك الخاص على الأمور - ويبدأ هذا الحكم بمجرد أن تقع عيناك على هؤلاء الرجال.

شرطة الملابس

إن كنت متشككًا في أن الملابس تضيف أو تضر لغة جسدك الشخصية، فكر فيما يلي: عندما تبدأ محاكمات المجرمين، ينصحهم المحامون بأن يرتدوا ملابس محافظة قدر الإمكان على أمل أن يعطيهم مظهر البراءة هذا لمحة عن أن شخصياتهم جيدة؛ ما يجعل تفكير هيئة المحلفين يصب في صالحهم. لسوء حظ أولئك المحامين الذين يبذلون أقصى ما بوسعهم، عادة ما يكشف موكلوهم عن وجههم القبيح عبر سلوكياتهم غير المنطوقة.



تنبيه

للأقمشة لغة خاصة بها، فالكشمير والقطن، على سبيل المثال، يشيران إلى أن من يرتديهما شخص ذو روح منفتحة. أما الخامات "الخشنة"، مثل الجلد أو الصوف، فتجعل الآخرين يحافظون على مسافة بينك وبينهم.

في واحدة من القضايا الجنائية، نصح محامو الدفاع موكليهم بأن يرتدوا سترات صوفية ملونة بألوان الباستيل، وكان المحامون يأملون أن تراهم هيئة المحلفين كشباب مراهقين تملؤهم البراءة وغير قادرين على ارتكاب جريمة قتل بدم بارد. لِمَ لم يجعلوهم يرتدون السترات الرياضية؟ ولم السترات الصوفية؟ إن السترات الصوفية والكنزات تبدو أكثر ودًّا وأقل رهبة من السترات والبذلات الرياضية.

ارتدِ ما يلائمك

يشير المثل القديم الذي يقول: "الملابس تصنع الرجال" إلى أن الملابس المناسبة تساعدك على إظهار الصورة التي تحاول عرضها، فإن الفكرة تتخطى حدود عالم الأعمال، فللنساء البيضاوات اللاتي يعشن في الضواحي طريقة ملبس تختلف عن السياسيين، والتي تختلف بدورها عمن يستخدمون الدراجات النارية.

خدعة أم حلوى؟

الأمر الغريب المتعلق بارتداء الملابس التي تلائمك أنها تؤثر على لغة جسدك، حيث تبدأ بالتصرف بالطريقة التي من المفترض بك التصرف بها. ضع رجلًا في سترة وسروال جلديين وفجأة لن تجده شقيقك ذا الطباع الهادئة، بل ستجده قد تحول إلى راكب دراجات نارية قاسي

القلب وسيئ الطباع، إلى جانب وضعية الجسم القيادية وتعبيرات الوجه التي تعبر عن رجل صعب المراس، والآن لننظر إلى أم اعتادت ارتداء الجينز والقمصان وضعها في ثوب حفلات فضفاض، وستشعر بأنها أكثر أنوثة مما شعرت منذ سنوات، وسترى انعكاس هذا على لغة جسدها بينما تخطو برشاقة إلى داخل الغرفة مع إرجاع كتفيها للخلف وتمديد رقبتها وتفانيها في التعامل بطريقة أنيقة.



الكماليات - مثل المجوهرات والأحزمة وحقائب اليد والأوشحة - تكشف أيضًا عن الكثير من شخصيتك، ويُنظر للأشخاص الذين يغطون أنفسهم بالكماليات الأنيقة على أنهم واثقون بأنفسهم ومنطلقون.

إن ارتداء الملابس من أجل تحقيق النجاح هو الخطوة الأولى في سبيل تحقيق أهدافك، أيًّا كانت. إن تعلم الإيماءات غير المنطوقة المناسبة يكون أسهل عندما تدرك أنك تبدو قادرًا على التوقف عن هذا السلوك.

اعزفي عن الملابس الرثة

ألقي نظرة عن كثب إلى تأثير ملابسك على كيفية شعورك حيال نفسك - وكذلك طريقة عرضك لإشارات لغة جسدك، فربما كنت تقفين يوميًّا أمام المرآة وتأملين أن تمتلكي شيئًا أفضل لارتدائه، وتعتقدين أنك تبدين رثة الثياب في أغلب ملابسك، الأمر الذي يجعلك تشعرين بأنك غير مرئية مقارنة بزميلاتك في العمل.



إن ارتديت ملابس تشبه ملابس شخص خجول وجبان، فستشعر بأنك كذلك أيضًا، وستعكس سلوكيات انعدام الثقة، وقد تمر أمامك فرص جديدة (في العمل وفي حياتك الشخصية) دون أن تغتنمها، لأنك لا تبدو أو تشعر بأنك أهل لها.

حسنًا، خمن، ما الأمر؟ الشخص الذي يشعر بأنه غير مرئي، سيكون غير مرئي في كل المواقف والأغراض، وبالتالي لا تقدم على المخاطرة عندما يتعلق الأمر بالإقدام على المخاطرات وصعوبة المشروعات الكبيرة، ولن تجعل صوتك مسموعًا حتى إن امتلكت أفضل الأفكار في قاعة الاجتماعات، ولن تتمكن من الحصول على العلاوة أو الترقية التي تستحقها؛

ولكن ستبـدأ باستخدام إشارات لغة الجسد الخائفة (وضعيـة الجسد السيئة وانعدام التواصل البصري)، والتي ستنحيك بعيدًا عن مجال رؤية وتفكير الأشخاص المهمين.

زد من قوتك

إن كنـت تأمـل في أن تتغلب على تقلقلك في العمل، فعليـك أن تبدأ بارتداء ملابس تعبر عن أنـك قـد بدأت تدرك ما يتطلبه الأمـر للمشاركة في اللعبة، وأنك لن تجلس على خط التماس. انظـر إلـى زملائك الناجحين فـي العمل ولاحظ ما يرتدونـه من ملابس، ثم اعثـر على متجر متخصص في بيع الملابس العملية، وصف المظهر الذي ترغب فيه لموظف المبيعات - واستمع إلى نصيحته. إن شفرة الملابس العملية - غير الرسمية تختلف من شركة لأخرى ولسوء الحظ، تتـرك مجالًا كبيرًا لارتـكاب الأخطاء؛ ولكن تذكر يـدور الأمر برمته حـول أن ترتدي الملابس الملائمة، حيث إنك ترغب في أن تختلط بأفضل الموظفين في الشركة.

فـي بيئات العمل الأكثر تحفظًا، ستحتـاج إلى ملابس عملية أكثـر تقليدية (مخيطة وداكنة اللـون مـن أجل الرجال والنساء على حـد سواء). وقد أُطلق ذلك اسم "بذلـة القوة"؛ حيث إنه بمجـرد أن ترتـدي واحدة منها تتغير لغـة جسدك تمامًا من الخنوع إلـى العظمة. كما أنها تؤثر علـى آراء النـاس من حولك. ماذا يوجد في بدلة القوة ويجعـل الآخرين يقفون لينظروا إلى من يرتديها؟

هناك الكثير من الأمور منها:

- مصنوعـة خصيصًا من أجلـه (أو مخيطة خصيصًا من أجله) بحيـث تتفق تمامًا مع موقع الكتفين وتجعلهما تبدوان واسعتين وقويتين.
- تنغلـق السترة دون وجود تكـورات أو تجعدات بين الأزرار، وتصـل الأكمام إلى منطقة أسفل المعصم مباشرة (دون وجود زيادات تشبه أكمام الأطفال).
- السـروال أو التنـورة ليس طويلًا جـدًا أو قصيرًا جدًا دون وجـود أي ارتخاء أو شد في المنطقة الخلفية (الأمر الذي يظهر مدى اهتمامك بالتفاصيل).
- لا تُصنـع بذلة القوة أبدًا مـن الألياف الصناعية (إن المـواد القائمة على البلاستيك تبدو رخيصة الثمن وتحط من قدرتك على الهيمنة).



قاعدة

تلعب الأحذية أيضا دورًا في عرض شخصيتك على الآخرين؛ حيث من شأن الرجال والنساء الذين يرتدون أحذية غالية الثمن ولامعة أن يكونوا مرهبين إلى حدٍّ ما. أما من يرتدون الأحذية الرياضية فيبدون ودودين، أما الأحذية الشائعة فتجعلك تبدو شخصا مرحًا، وستتم مقارنة إشاراتك غير المنطوقة بهذه الملاحظات.

معارضة أسلوب الملبس

هناك بعض الأشخاص الذين يمتلكون حسًّا فطريًّا بقيمتهم، وهو المستوى من الثقة بالنفس يحلم أغلبنا بتحقيقه. عندما يكون أحد الأشخاص الذين يثقون بأنفسهم ثقة عمياء مفتقدًا للذوق السليم في الملبس، فستصاب بحيرة شديدة. كيف يمكن لشخص مدرك لجميع جوانب حياته جيدًا ألا يكون مدركًا للانطباعات السلبية التي تخلفها ملابسه؟

هل تتساءل عن كيفية تأثير الملابس غير المناسبة سلبيًّا حتى على أكثر لغات الجسد ثقةً؟ دعنا نفترض أنك تعمل في شركة تهتم بأسلوب الملبس المحافظ، وترغب في أن ترسل برسالة إلى رئيسك في العمل تقول: "أنا مطلع على كل شيء، ويمكنني تحمل المسئولية وعلى ثقة كافية تؤهلني لأن أكون مشرفًا"، وأصبحت بارعًا في طريقة سيرك منتصبًا مع إرجاع كتفيك للخلف، وهو الأمر المتوقع من موظف مؤهل للترقية، وأصبحت بارعًا جدًّا في التواصل البصري، وتشع ابتسامتك في جميع أرجاء المكتب، فإن ملابسك الطويلة الواسعة تصلح لحياة فنان أكثر من حياة رجل أعمال، ويخشى رئيسك في العمل أن ملابسك غير الملائمة سترسل برسائل خاطئة إلى العملاء - وهو على حق. في حين ترسل لغة جسدك رسائل إيجابية، فإن ملابسك ترسل رسائل مختلفة تمامًا لعملائك - ليس عنك فحسب، بل عن الشركة بأكملها. إن العملاء المحافظين يحبون أن يروا الموظفين وقد ارتدوا ملابس العمل التقليدية، فهذا الأمر من شأنه أن يجعلهم يشعرون بالأمان عند التعامل معك.

تنبيه

من شأن ارتداء الملابس غير المناسبة أن يجعل النجاح المهني والاجتماعي وحتى العاطفي صعبًا، على أقل تقدير. إن ملابس العمل (سواء كانت تقليدية أو غير رسمية) تعد بمثابة الزي الموحد للفريق: عبر ارتداء ملابس متشابهة، فإنك تخبر زميلك في العمل بأنك مشارك في الأمر معه، أما معارضة أسلوب الملبس، فعلى النقيض، فيشير إلى أنك متمرد وبالتالي تعتبر تهديدًا للوضع الحالي.

ما مدى تأثير لغة الجسد والاختيار السيئ للملابس أن يخرجك من عالم الأعمال؟ بالنسبة للأشخاص الذين يعرفونك حق المعرفة، لن تحدث الملابس تأثيرًا كبيرًا، فأنت متوافق مع شخصيتك منذ ولادتك، حتى إن كنت ترتدي ملابس غريبة إلى حدٍّ ما، لن يأخذها أصدقاؤك على أنها عيب فيك، وتكمن المشكلة في أنه حتى يتعرف عليك شخص ما جيدًا، فإنه يضع الكثير من الفرضيات عنك بناءً على أسلوب ملبسك. ربما كان من الصعب نقل تلك العلاقات إلى ما يتخطى مرحلة التعارف، خاصة إن كانت الفرضيات التي وضعها بشأنك غير صحيحة. باختصار، يمكن لملابسك أن تجعل بعض أنواع الناس تقترب منك في حين قد تبعد أنواعًا أخرى منهم عنك.

أخطاء شائعة في الحكم على الآخرين

هناك ما يتعلق بالملابس: يغير الناس شخصياتهم، وتوجهاتهم وحياتهم، ولكنهم ينسون تغيير ملابسهم، ليس بالمعنى الحرفي بالطبع، ولكن بمعنى أن الرجال والنساء يظلون يرتدون الملابس نفسها مرارًا وتكرارًا، حيث يتخيرون أسلوبًا يناسبهم في أثناء دراستهم الجامعية ويحاولون أن يحققوا المظهر نفسه وهم في الثلاثينات من أعمارهم وما بعد ذلك. يجب تغيير ملابسك طبقًا لمراحل حياتك، وطبقًا للأحداث التي تمر بها في حياتك، وطبقًا للشخصية التي ترغب في عرضها في أي وقت من حياتك.

هناك سبب وجيه لتسميتها سراويل الصالات الرياضية

يعتبر ارتداء السراويل الرياضية أو سروال منامتك والذهاب بها للعمل صباح يوم السبت فكرة سيئة جدًا، حتى تكتشف - لدهشتك! - أن رئيسك أيضًا قد ذهب للعمل يوم السبت ليعوض الوقت المفقود من ساعات عمله، ولكنه لا يرتدي سروالًا رياضيًا وقميصًا رياضيًا قديمًا ومتسخًا، بل يرتدي ملابس كاكية اللون وحذاء رياضيًا، والتي تعتبر ملابس غير رسمية ولكنها ليست طفولية أو غير مهندمة، كأن ملابسه تقول: "إنه ليس يوم عمل اعتياديًا، وأنا أريد الاسترخاء قليلًا هذا الصباح"، بينما تقول ملابسك: "لقد سحبت نفسي بالكاد من الفراش" بغض النظر عن مدى اجتهادك في العمل.

ترسل بعض الملابس رسائل غير منطوقة تضطر لغة الجسد إلى أن تعمل بسرعة أكبر من أجل تعويض الانطباعات السيئة التي تخلفها ملابسك. على سبيل المثال، إن مر رئيسك بالعمل بمكتبك ورآك مرتديًا سترتك الرياضية وتضع رأسك بين يديك، فسيعتقد أنك غير قادر على

تأديـة عملـك، حتى إن كنت تحاول التفكيـر في حل لمشكلة داخل عقلـك؛ ولكن إن كنت ترتدي ملابـس ملائمـة للعمل خلال عطلـة نهاية الأسبوع (ملابـس مماثلة لما يرتديـه المدير)، فقد يتغاضـى عـن ذلك السلوك. لماذا؟ فـي الملابس التي تبدو أكثر مهنية، تبـدو إشارات جسدك غير المنطوقة كأنها تقول: "أنا أبذل قصارى جهدي"، أما عندما تكون مرتديًا سروال منامتك، فستقول لغة جسدك: "أنا نادم على حضوري إلى المكتب"، وأية إشارات غير منطوقة من شأنها تأكيد تلك الفكرة، ستتم ملاحظتها بسهولة.



سؤال

هل يجب أن يمتلك الناس ملابس تلائم كل شخصياتهم المختلفة؟

لا، بل عليك أن تعرف الملابس التي تلائم سياقًا بعينه أو مرحلة بعينها من حياتك والتي لا يجب بالضرورة أن تكون الملابس نفسها التي تظل ملائمة مع تقدمك في العمر، وتغير وضعك الاجتماعي وتوسع آفاقك.

ارتدِ الملابس التي تناسب عمرك

قد يكون ارتداء الملابس المناسبة للعمر أمرًا محيرًا في هذا القرن، فقد أصبحنا نميل أكثر إلـى ارتداء الملابس غير الرسمية والشبابية، فعندمـا كانت جدتك في الأربعينات من عمرها، علـى سبيل المثال، ربما كانت ترتدي ملابس محتشمة تمامًـا، أما اليوم فمن المعتاد أن تتبادل الأمهـات وبناتهن المراهقـات الملابس فيما بينهن ولا يفكر أحد في الأمـر كثيرًا، حتى ترتدي الأم ملابس غير ملائمة للحدث الذي تتواجد فيه. هل من السيئ أن ترتدي امرأة في الأربعينات من عمرها ملابس السباحة في حمام سباحتها الخاص؟ لا؛ ولكن هل ستلفت الأنظار إن ارتدت ملابس شبابية في أثناء زيارتها لابنتها في المدرسة؟ نعم، ولكن لماذا؟

إن الملابـس المكشوفـة تجعلك كما لو كنت تقولين: "تعال ونـل مني"، سواء كانت إشاراتك غيـر المنطوقة تدعـم هذه الرسالـة أم لا، وتميل المجتمعـات إلى قبول هذا الأمـر من النساء الشابـات واللائي يكـن مبرمجات بيولوجيًا لاجتذاب الذكور للتناسل؛ ولكن بمجرد أن تتم الأمر وتتـزوج مـن أحد الرجال، ترغب في تغطية نفسها وأن تتوقف عـن اجتذاب الرجال. أما النساء الأكبـر سنًـا، فيُنظر إليهن - مـن الناحية البيولوجية - علـى أنهن أقل خصوبـة وربما أضعف صحـة. ولهذه الأسباب، لن تكون مناسبة لاستمرار الجنـس البشري وبالتالي تكون الرغبة فيها أقـل. خشيـة أن تعتقد أن النساء العاديات فحسب أنهن مـن يتعرض لهذا النوع من الانتقاد، تم انتقـاد ممثلة مشهورة مؤخرًا في الثلاثينات من عمرها في صفحة الموضة لأنها ارتدت ملابس

طفوليــة لا تناسب عمرهــا، حيث ادعى الكاتب أن هــذه المرأة "كبيرة جــدًا" لترتدي مثل هذه الملابــس، وحتــى إن لم يكن مظهر جسدها قد تغير كثيرًا خــلال الأعوام العشرة الماضية. هل هذا حكم مسبق أم نصيحة عاقلة؟



حقيقة

فــي دراســة حديثة مشتركة بين جامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس وجامعة ويسكونسن، توصــل الباحثــون إلــى أن النســاء الشابات عندما يقتــرب موعد دورتهــن الشهرية فإنهن يرتدين ملابس تعمل على اجتذاب الرجال؛ ولكن لا تميل جميع النساء إلى ارتداء الملابس المكشوفــة، حيــث يضيــف بعضهن بعض الكماليــات التي تلمع (مثل الأقــراط الكبيرة أو الأحزمة الجلدية اللامعة) لكي يجعلن أنفسهن ظاهرات أكثر أمام الجنس الآخر.

من الخارج للداخل

لم يقل أحد إنه من العدل أن يحكم عليك الآخرون وعلى تواصلك غير المنطوق عبر ملابسك وحدها؛ ولكن هكذا هو العالم. ولا تأخذ هذه المعلومات كنصيحة لتغيير نفسك بالكامل، بل فكر فــي الأمر عندما تشعر كأنــك شخص غريب ينظر إليك في موقف ما قد يحدث بسبب ارتدائك ملابس تختلف عن جميع من حولك. في مثل هذه المواقف، سيراك الناس على أنك دخيل، وقد يــراك بعضهــم على أنك تمثل تهديدًا، وقد يعتقد آخرون أنك شخص خطر، وقد يضعك آخرون في تصنيف "شخص لا يستحق التعرف عليه"



قاعدة

مــن أجل تــرك انطباعــات أولــى جيــدة (ودائمــة)، يجــب أن ترســل ملابســك الإشــارات الصحيحة. فكر في ملابسك كأنها "إيماءات ثابتة" ترسل الرسالة نفسها طوال اليوم. ما الذي تريد أن تقوله ملابسك عنك؟

ليــس مــن السهل التخلــص من هــذه النوعية من الأحــكام حتــى تستوعبهــا وتقاومها عبر استخــدام لغة الجسد الودودة والواثقــة، وأظهر للآخرين أنه تحت ملابسك هذه يوجد قلب من ذهــب، وسيرغبــون في النهاية فــي التعرف عليك وتقبلك كما أنت، ولا شك فــي أنه توجد دائمًا احتماليــة أخــرى أكثر سهولة: ارتدِ ملابس تناسب السيــاق أو المناسبة، ولا تفكر في الأمر على أنك تزيف من طبيعتك، بل فكر فيه على أنك تسهل الحياة على نفسك قليلًا.

تجاهل الأضواء المبهرة

خلال التعرف على الجنس الآخر، يُحكم عليك عادة طبقًا للكيفية التي تبدو عليها والتي تعتمد بشكل كبير على ملابسك، فمن طبيعة البشر أن ينجذبوا إلى الشخص الذي يبدو (ويرتدي ملابس) شبيهًا بما رأوه في خيالهم؛ ولكن إن لم يرقَ رفيقك من الجنس الآخر إلى مستوى توقعاتك، فحاول تذكر ما اجتذبك نحوه منذ البداية. يمكن تحسين الجمال والجاذبية أو تقليلهما عبر الملابس؛ لذا ربما كانت أنواع بعينها من الملابس هي ما اجتذبك إليه في المقام الأول.

هاك قصة من حالات التعرف على الجنس الآخر والتي تعتبر شائعة جدًّا: كان هناك رجل شاب، "جو"، يشعر بالإحباط والتعب من عدم قدرته على الدخول في علاقة زواج مع امرأة، وكان على استعداد للقاء فتاة مرحة، فتاة يمكنه الاتباط بها. ذهب "جو" إلى وسط المدينة مع أصحابه وبدأ يتفحص الفتيات اللاتي تجمعن هناك، ثم وقعت عيناه عليها: فتاة جميلة صغيرة الحجم ارتدت ملابس رائعة من سترة مطرزة بالترتر وسروال الجينز الضيق والحذاء ذي الكعب العالي. قال "جو" "تبدو فتاة يجدر بي الارتباط بها. إنها تبدو مرحة - وليست متزمتة"

تحرك نحوها، وأحضر لها شرابًا، ولعب دور الشاب الرائع... ولكنه سرعان ما أدرك أنها ليست النوعية التي توقع أن تكون عليها، فهي لم تكن ثقيلة الظل فحسب، بل كانت حادة المزاج للغاية أيضًا. يتذكر "جو" الأمر قائلًا: "كانت تعقد ذراعيها أمام صدرها طوال فترة حديثي معها، ولم تبتسم، وظلت تشكو من أن هناك الكثير من الناس في المكان، وكيف أن شخصًا ما قد داس على حذائها الجديد باهظ الثمن... سأخبرك بالحقيقة، لم أطق صبرًا حتى أبتعد عنها. لا شك في أنها كانت تعلم كيف ترتدي ملابسها بأناقة، ولكنها كانت تجعلني أشعر بالاختناق". في وقت لاحق من تلك الليلة، قدمه أحد أصدقائه إلى صديقة قديمة تُدعى "ماورا"، وكانت فتاة عادية تمامًا ترتدي قميصًا عاديًّا وسروال جينز وحذاء رياضيًّا. منذ تلك الليلة، كما يقول "جو" "جلسنا وتبادلنا القصص عن صديقنا المشترك وضحكنا من أعماق قلبينا، وفي تلك اللحظة تبينت أنها ليست مرحة فحسب، بل جميلة للغاية أيضًا"

تقدم "جو" لخطبتها ولا يزالان معًا حتى الآن بعد مرور ثلاث سنوات؛ ولكن ماذا لو لم يتعرف "جو" على "ماورا" عن طريق صديقهما المشترك؟ هل لم يكن ليلتفت لها لأنها ترتدي ملابس عادية؟ يقول "جو" "ربما كان سيفعل، نعم. أعتقد أنه درس مهم يجب أن يتعلمه الجميع. هناك الكثير من النساء الرائعات في العالم ولكنهن لا يستخدمن الكثير من البريق واللمعان" (وبالطبع، ينطبق الأمر ذاته على الرجال).



هل تساءلت من قبل لم تعامل النساء الجميلات أزواجهن بطريقة سيئة ولا يجرؤ أزواجهن على الانفصال عنهن؟ أظهرت الدراسات أن الرجال يصنفون النساء الجميلات على أنهن "مناسبات" بغض النظر عن شخصياتهن، أما النساء ـ فعلى النقيض ـ يدرجن الجاذبية الحسية في درجة أقل من الشخصية عندما يتخيرن أزواجًا لهن.

للمزيد من المعلومات عن لغة الجسد من أجل التعارف، اقرأ الفصل السادس عشر (نظرة عامة) والفصل السابع عشر (نصائح للنساء)، والفصل الثامن عشر (نصائح للرجال).

رحلة حول العجلة الملونة

سابقًا في هذا الفصل، قرأت القليل عن الدور الذي تلعبه الألوان مع الملابس، وسيتناول هذا القسم بالمزيد من التفصيل كيفية تأثير الألوان على النفس وتحويلها لك لتصبح شخصًا مختلفًا تمامًا في لمح البصر. لا تعتبر الألوان أمرًا ثانويًا، أو أمرًا لا تحتاج للتفكير به. ولأن للألوان تأثيرًا كبيرًا على إدراك البشر، تستشير الكثير من المدارس والشركات (ناهيك عن أصحاب البيوت) خبراء الألوان لاختيار الألوان التي تحفز الإنتاجية والهدوء والقيادة والإبداع والشغف ـ أيًا كان ما تفكر به، هناك لون يعمل على تعزيزه؛ ولكن لا توجد حاجة لتقييد تلك الألوان بأماكن العمل وغرف المعيشة، حيث يمكنك أن ترتدي مشاعرك، حرفيًا (أو على الأقل الألوان التي تعبر عن مشاعرك).

أي من الألوان التالية هو المناسب لتوصيل رسالتك غير المنطوقة؟

- **الأحمر**: وهو لون القوة والطاقة والخطر والحيوية والشغف والحب. يزيد اللون الأحمر من وظائف الجسم الرئيسية (الأيض والتنفس وضغط الدم) كما يشجع على التفكير السريع (لهذا السبب تكون أغلب إشارات المرور حمراء).
- **البرتقالي**: يعبر عن الحماسة والسعادة والتحفيز والتصميم والإبداع. يعزز اللون البرتقالي القدرات الإدراكية حيث يزيد من نسبة الأكسجين الواصلة للمخ.
- **الأصفر**: السعادة والطاقة والذكاء، ويساعد اللون الأصفر الناس على الشعور بالاطمئنان.
- **الأخضر**: يرتبط بالطبيعة والتناغم والتطور، ويعزز الإحساس بالأمان والحماية.
- **الأزرق**: يعني الذكاء والثقة، ويبعث على الإحساس بالسلام والسكينة.

- **الأرجواني**: رمز الفخامة والبذخ، كما أنه يرتبط بالإبداع.
- **الأبيض**: رمز النقاء والنور، ويجعل الناس يشعرون بالنظافة والأمان.
- **الأسود**: الأناقة والقوة والشر والموت، فاللون الأسود غامض وغير آمن وعدواني.

ألـق نظرة على ملابسك المفضلة وفكر أي لون كنـت ترتديه في أثناء العمل. إن كان الناس يرونـك عدوانيًا جـدًّا، على سبيـل المثال، توقف عن ارتـداء السترات الحمـراء وجرب ارتداء السـترات الزرقـاء أو الخضـراء. ربمـا كانـت الألوان التـي ترتديهـا تفاقم مـن إشاراتك غير المنطوقـة مـا يجعلك تبدو عدوانيًا عندما تكون منفعلًا. علـى النقيض تمامًا، إن كان موظفوك يتجاهلون أوامرك باستمرار، فتخل على الفور عن ملابسك البرتقالية والبيضاء، واعرض قوتك عبر ارتداء ملابس سوداء أو حمراء.



ينجـذب الرجـال والنساء على حدٍّ سواء إلى الجمـال الحسي، والذي قد يُعزز أو يُقوي أو يتأثـر سلبًا بالملابس. عندمـا تفشل إحدى العلاقات، قد تتساءلين كيف فاتتك جميع تلك الإشـارات التـي تقـول إن شريكك السابـق كان أكثر شخص مخادع علـى وجه الأرض. ربما كان هذا لأنه جميل الشكل.

إن تعلمت أمرًا واحدًا من هذا الفصل، فاعلم أن الحكم على شخص ما عبر ملابسه وحدها لا ينجـح دائمًا. لذا تعلم أن تنظـر بعمق أكبر وأن تقضي الوقت الكافي في تقييم الإيماءات غير المنطوقـة، فقد لا تعثر على شريك حياتك المستقبلـي أو صديق مقرب جديد على الفور؛ ولكن عبر منح الجميع فرصة عادلة، بغض النظر عما يرتديه، ستكون أكثر تسامحًا مع الناس عمومًا وستزيد فرصك كثيرًا للتعرف على المزيد من الرجال والنساء المثيرين للاهتمام.

الفصل ١٤

البنية الجسمانية ولغة الجسد

ليس خفيًّا عنا أن أساليب التواصل غير المنطوقة متصلة بالجسم بطريقة ما (عدا التواصل عبر شبكة الإنترنت، وهو الأمر الذي سنناقشه في الفصل التاسع عشر). إذن، هل يؤثر شكل جسدك على تفسير الرسائل غير المنطوقة التي يرسلها؟ إن كان هذا الأمر صحيحًا، وغيرت من شكل جسدك - زدته نحافة أو بدانة - فهل سيستجيب الناس لرسائله بصورة مختلفة؟ في هذا الفصل، ستقرأ كيف تطورت البنية الجسمانية المثالية على مر العصور، وما يمكنك فعله بجسدك من أجل الحصول على النتائج التي تبحث عنها خلال تعاملاتك اليومية مع الآخرين.

المرأة الرائعة المنكمشة

طـوال قرون، ظلت المـرأة تجاهد من أجل تلبية معايير جسد المـرأة "المثالي"، ليس من أجل الفـوز بقلـوب الرجال فحسب، بـل من أجل الفـوز بموضع مرموق فـي المجتمع أيضًـا، والأمر المثيـر للاهتمام هو أنه حتـى وقت قريب، ازداد جسد المرأة المثالي صغـرًا أكثر فأكثر بمرور الوقت. قد تتساءل إن كان شكل الجسم نفسه يبعث برسائل غير منطوقة، أم أن ما فعلته النساء بأجسامهن على مر العصور أكثر أهمية بالنسبة لهن. في واقع الأمر، إن الأمر يحمل القليل من كلتا الفكرتين.

الأكبر كان أفضل

إن كنـت قـد حصلـت علـى دورة عـن تاريخ الفنـون، كنـت سترى لوحـات لنسـاء بدينات مضطجعـات في أسرتهن سعيدات بأنهن لا يقمن بأي نشاط.. قبل بداية القرن العشرين، كانت النسـاء المرغوبات بشدة هـن السيدات البدينات، طبقًا للمعايير الحالية على الأقل، أما المرأة النحيفـة، فقـد كان يُنظر لهـا كرمز على المرور بالأوقـات العصيبة. في تلك الأيـام، كانت أية امـرأة لا يحتوي جسدها علـى دهون تعتبر نوعًا من العاملات، وربما كانـت فقيرة فقرًا مدقعًا، ومـن المحتمـل أن تكون معتلة الصحة - ليس من نوعية النساء التي قد يأمل الرجل المثالي من ذلك العصر في أن يرتبط بها.



حقيقة

قبل القرن العشرين، كانت بدانة المرأة دليلًا على الصحة والثراء، وكانت النساء النحيفات يحاولن تقليد تلك النساء "الصحيحات"

خـلال تلك الفترة، كان من المفترض بالمرأة المثالية أن تجلس دون حراك منتظرة رجلها ليمـر بها ليجلس معها، وكان الجميع يعجبـون بالكسل. فكر في الأمر من وجهة النظر المعاصرة: إن جلسـت شقيقتك البدينة يومها مضطجعة على الأريكة تنتظر زوجها للحضور، فقد تلقي نظرة واحدة على لغة جسدها وتقول: "إنها أكثر النساء كسلًا في العالم"؛ وحيث إن الكسل لم يعد يُعتبر أمـرًا جيدًا في مجتمعنـا المعاصر، فإنك بذلك تكون قد أصدرت حكمًـا سلبيًّا بشأنها، وإن كانت شقيقتك ولدت منذ ٢٠٠ عام مضت، فلم تكن لتوافق على سلوكها فحسب، بل كنت لتروج له أيضًا.

التمارين الرياضية للأصحاء

بحلول العشرينيات من القرن العشرين، تمكن العديد من أقطاب الصناعة من تكوين ثروات كبيرة، وبدأ هؤلاء الأثرياء يمارسون هوايات على غرار التنس والجولف والسباحة، ومنحتهم هذه الرياضات بنية جسمانية رياضية أكثر من أولئك الأثرياء في الأجيال السابقة لهم. وفجأة، كانت النحافة دليلًا على أن المرء ناجح لدرجة أنه قادر على المشاركة في أسلوب حياة صحي (وخصيصًا، المشاركة في أنشطة غالية الثمن).

خلال تلك الحقبة، أصبحت مساحيق التجميل متوافرة بشكل كبير، وأصبحت النساء قادرات على إخفاء عيوبهن وأن يظهرن جمالهن باستخدامها، جاعلات أعينهن وشفاههن تبدو بريئة وأضفن لمحات من العنفوان على وجناتهن باستخدام اللون الأحمر، كما أصبحت الأفلام منتشرة أيضًا، وأصبحت النساء يقلدن سلوك ممثلات هوليوود. وبفضل هذه الأفلام، وكذلك المجلات والإقبال على الحياة في حقبة العشرينيات، أصبحت النساء من جميع الطبقات يهتممن بارتداء الملابس وفقًا للموضة، حتى أكثر النساء بساطة أصبحن قادرات على ارتداء الملابس الأنيقة ويتعلمن كيفية الطرْف برموشهن والسير كالأميرات.



من بين الأمور التي تطورت في أوائل القرن العشرين، مظهر الفتاة المراهقة الجامحة، والتي كان يجب أن تكون نحيفة وذات شعر قصير وذات لغة جسد جامحة بدون حدود. لم تكن النساء العاديات يحاكين هذا السلوك بالضبط، فإن المراهقات الجامحات غرسن بذور الفضول الحميمي في الكثير من العقول - من الرجال والنساء على حدٍّ سواء - وربما ساهمن في انتشار السلوك الأكثر تساهلًا تجاه العلاقات الاجتماعية بين قطاعات بعينها من المجتمع.

مونرو الرائعة

بحلول حقبة الخمسينيات من القرن العشرين، أصبحت "مارلين مونرو" أكثر الفتيات "شهرة" في العالم؛ حيث وضع سلوكها معايير جديد للمرأة "المثالية"، فقد كانت شقراء وممتلئة القوام وجذابة للغاية. كانت لغة جسدها مزيجًا بين البراءة والإثارة الصارخة. عليك أن تشاهد أحد أفلامها وسترى عينيها الواسعتين وشفتيها الممتلئتين وحركات جسدها المعبرة. ماذا كانت الرسالة التي تبعثها إشارات "مونرو" غير المنطوقة؟ "قد أبدو بريئة المظهر، ولكني في داخلي، امرأة كاملة الأنوثة"

المثير للدهشة، أنه، طبقًا لمعايير الوقت الحاضر، ستكون "مونرو" ذات قياس ١٤، أي أنها ستكون ممثلة "كبيرة الحجم"؛ ولكن كانت شخصيتها وإيماءاتها غير المنطوقة من التفرد والقوة بحيث إنها - لو كانت حية الآن - كانت ستضع معايير جديدة للجمال.

لوِّح لدقيقة

في ستينيات القرن العشرين، كانت النحافة هي المعيار الجديد للمرأة المثالية: كان عليها أن تكون صغيرة الحجم جدًا - أن تكون في حجم الأطفال تقريبًا. في واقع الأمر، مع عينيها الواسعتين وشفتيها الممتلئتين، كانت تبدو كطفل صغير. كانت المرأة النحيفة ذات حجم صغير جدًّا على النقيض تمامًا من معيار جسد المرأة المثالية السابق لها.

على النقيض من المرأة "المثالية" السابقة، لم تكن المرأة النحيفة ممتلئة الجسم ولم تكن تمتلك أية انحناءات، وكانت جميلة جدًّا ولكنها كانت تشبه الأطفال - وكان هذا المظهر ينطبق على الرجال والنساء على حدٍّ سواء. فجأة، أصبحت النساء ترغبن في أن تصبح أجسادهن مثل الرجال مع بعض اللمحات الأنثوية - مثل أجسام الأطفال الصغار.

ماذا كانت الرسائل غير المنطوقة التي كانت ترسلها الأجسام النحيفة للنساء؟ ربما كان تصريحًا على غرار: "أنا امرأة في حجم الطفل الصغير، وقد أكون بريئة وقد لا أكون كذلك"

النحافة اليوم

استمر مظهر النحافة الشديدة خلال حقبة السبعينيات من القرن العشرين، فقد كانت النساء يجوِّعن أنفسهن حتى الموت ليصلن بأجسامهن إلى مظهر الهيكل العظمي. ماذا كانت لغة أجسادهن تخبر الآخرين؟ "أنا أهتم كثيرًا بمظهري لدرجة أني قد أتخلى عن المواد التي أحتاج إليها لأظل على قيد الحياة". ومثلما كانت الحال مع أي تصور "مثالي" لجسد المرأة، كانت المرأة شديدة النحافة تعتبر مثيرة جدًّا على الرغم من أن جسدها لم يكن يحتوي على أية انحناءات.

في الثمانينيات من القرن العشرين، قرر أباطرة اللياقة البدنية أن النساء لا يجب أن يكن نحيفات فحسب، بل يجب أن يتمتعن باللياقة البدنية أيضًا، وبدأ جنون التمارين الرياضية وأصبح الجسد المثالي يرسل رسالة تقول: "أنا مهتمة بصحتي جدًّا"

واليوم، بدأت العودة مرة ثانية إلى جسد المرأة الأنثوي بطبيعته - الجسد الممتلئ المليء بالانحناءات؛ ولكن الأهم من كل هذا، أصبح مطلوبًا من النساء أن يتقبلن أجسامهن كما هي،

وهـي خطوة مهمـة نحو الطريق الصحيح، حيـث إن كل ثقافة تمتلك تعريفهـا الخاص للجمال. النسـاء السمـراوات والبيضاوات، على سبيل المثـال، يمتلكن أفكارًا مختلفـة عن شكل الجسم "المثالي"، وفي أغلب الأحيان لا تحاول أي من الفئتين تحقيق أهداف الفئة الأخرى، الأمر الذي يخفف بعض الضغط المطلوب لتحقيق معايير جسمانية مستحيلة.



فـي أواخـر الثمانينيـات وخـلال التسعينيات مـن القرن العشريـن، تطـور الجسد شديد النحافـة ليشمـل صـدرًا كبيرًا، وكان الجسـد النحيل جدًا مع الصـدر الكبير يقول: "لقد حققت المستحيـل مـن الناحيـة الجسديـة. أنـا مثالية". ولا شك في أن جراحـات تكبير الصدر قد لعبت دورًا كبيرًا في تطور هذا النوع من الجسد المثالي.

الجسم المثالي أمر يتعلق بعقلك فحسب

إن الجسم المثالي أمر يتعلق بالجمال، ولكن هنـاك المزيد من الأمور المتعلقة به، فهنـاك بالفعل مزايا لكون المرء مثاليًا جسديًا، حيث إن النسـاء الجذابات الرشيقات يلفتن نظر الجميع عندما يغادرن المنزل كل مرة: الرجال والنسـاء على حدٍّ سواء لا يمكنهم إبعاد أعينهم عن تلك النسوة. وهذا الأمر بدوره يؤدي إلى شعور تلك النسـاء "المثاليات" بالثقة وتظهر هذه الثقة جلية في لغة أجسادهـن. حيث يقفن منتصبات ويتواصلن بصريًا بجرأة ويبتسمن، وبفضل ثقتهن بأنفسهن، من المرجح أن يتمكن من عقد الكثير من العلاقات الإيجابية يوميًا، الأمر الذي يزيد من ثقتهن أكثر، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى المزيد من العلاقات الإيجابية.



ولأن الكثيـر مـن النسـاء لا يتمكنّ من تحقيق الجسـم "المثالي"، يُنظر للنساء النحيفات على أنهن يمثلن تهديدًا وتبدأ النساء الأخريات بالاستهزاء بهن. إن كان هذا الأمر يشكل مشكلـة بالنسبـة لك، فتأكـدي من استخدام إشـارات لغة الجسد الـودودة (مثل الابتسام وتوجيه جسدك نحو أي شخص) من أجل التخفيف من وطأة الموقف.

ولكـن، مهـلًا! عـودي واقرئـي الجـزء الأخير مـن الجملـة السابقة مـرة ثانيـة. تمكن ثقة أي شخـص مـن السيطرة علـى أي موقف؛ حيث إن امتـلاك الجسم الرائع مـن شأنه أن يمنح المـرء أفضليـة مبدئيـة (خاصـة فـي ثقافتنـا التي تقـدر الجمـال كثيـرًا)؛ ولكـن إن لم تكن

تمتلـك الدافـع لدعم مظهـر جسدك، فلن يمكنـك الحفاظ على هـذه الأفضلية لفتـرة طويلة. إن الوقفـة المنتصبة والتواصل البصري واستخـدام المصافحة ببراعة ومعرفة الإشارات التي تـدل على أنـك تستمع (ميل الرأس على أحد الجانبين أو الإيمـاء بالرأس في الوقت المناسب) واستخـدام الإشارات الودودة (اللمسات الخفيفة والابتسام) أمور أكثر أهمية بكثير على المدى الطويل من الجسم المثالي، وهذا أمر رائع إن لم تكن قادرًا على فعل الكثير من أجل تغيير شكل جسدك... ولكنك تمتلك السيطرة التامة على لغة جسدك.

السيد المثالي

ليس لجسم الرجـل المثالي نفس التاريخ المثيـر لتطور جسم المرأة "المثالـي"، ففي الثقافة الأمريكيـة، لطالمـا أعجب النـاس بالرجال طوال القامـة ومفتولي العضـلات. ببساطة، جسم الرجـل المثالي يجـب أن يكون ممتلئًا بالقوة، وفـي الوقت الحالي، أصبحت هـذه الصورة أكثر وضوحًا من العقود الماضية، فإن الفكرة العامة تظل على حالها.

مثلما هي الحال مع النساء، لا يعتبر جسم الرجل المثالي هو جسم الرجل *العادي*. إن الرجال متوسطي الطول في أمريكا يبلغ طولهم حوالي ١٨٠ سنتيمترًا - فإن أغلب الرجال الذين يبلغون هـذا الطول يعتبرون أنفسهم قصار القامة، وهذا لأنهم يقارنون أنفسهم بفكرة الرجل المثالي، والتي تشمل أن يزيد طوله عن ذلك.

مـا الأفضلية التي يمتلكها الرجال فوق المتوسطين مـن حيث الطول على الرجال الآخرين؟ لا يمكـن للنـاس عدم ملاحظتهـم بفضل طولهم، فلا يمكـن لأحد ألا يلاحظ رجـلًا يبلغ طوله ١٩٠ سنتيمتـرًا عندما يخطو إلى المكان، وإن كان مهندمًا ومفتـول العضلات... حسنًا، سيكون أكثر إثارة للانتباه من أي من الرجال الآخرين.

هب أنك ذلك الرجل. كيف سيساعد مظهرك لغة جسدك؟ يُنظر للرجال طوال القامة عادة بأنهـم أقوياء؛ لذا، فإنك ستكـون متقدمًا بمراحل مقارنة بالرجال الآخريـن متوسطي القامة. وسـواء كان الموقف متعلقًا بالعمـل أو باللقاءات الاجتماعية، سيتوقـع النـاس منك أن تكون لغة جسـدك مفعمة بالثقة - مصافحة قويـة وابتسامة ساحرة والكثير من التواصل البصري - لذا، امنحهـم مـا يتوقعونه؛ ولكـن احذر ألا تسقط في فـخ التكبر (لا تقدم يـدك للمصافحة موجهًا راحتها نحو الأسفل والتي تعتبر حركة مسيطرة، ولا تفرط في التواصل البصري).

إن كنت رجلًا طويل القامة خجولًا وتصدر إشارات غير منطوقة وديعة - التكور حول النفس وتفـادي التواصل البصري وتلمس نفسك كثيـرًا - فسيراك النـاس إما متواضعًا... أو متعجرفًا. تذكـر: أيًا كان مـا تقوله أو تفعله، الثقة تهم أكثر بكثير من مظهـر جسدك؛ لذا على الرغم من

أن طول قامتك قد يمنحك أفضلية مبدئية على منافسيك، يمكن لإشاراتك غير المنطوقة أن تتدخل في الأمر وتفسده برمته.



توصلت الدراسات إلى أن الرجال طوال القامة يتحصلون على الاحترام في مكان العمل أكثر من أقرانهم قصار القامة، وقد تكون هذه مشكلة من مشكلات السبب والنتيجة: من شأن الاحترام الذي يحصل عليه الرجال طوال القامة أن يزيد من ثقتهم بأنفسهم أكثر، وبالتالي استعدادهم للإقدام على المخاطرات التي تجعلهم يكسبون الكثير من المال.

الوزن ولغة الجسد

قرأت القليل عن الوزن في القسم الخاص بأنواع جسم المرأة؛ ولكن حيث إن بعض التقارير تقدر أن ما يزيد على ٦٠٪ من الأمريكيين زائدو الوزن (والكثير منهم يعتبرون بدناء)، سيتناول هذا القسم مشكلة الوزن والإشارات غير المنطوقة.

التعاملات المكبوتة

أكدت الكثير من الدراسات ما كان البدناء يشكون في صحته منذ زمن طويل: يُنظر للبدناء على أنهم أكثر كسلًا وأقل جاذبية وأقل ذكاءً وأقل صحة، وأنهم أكثر عرضة للأزمات المالية من أقرانهم النحفاء. لم لا يحظى البدناء بالكثير من التقدير على الرغم من أنه كان يُنظر للوزن الزائد كدلالة على الوضعية الاجتماعية المرموقة والقدرة على تكديس مخازن الطعام في منزلك؟

أصبح الناس يعرفون المزيد عن الحفاظ على صحتهم وسلامة أجسامهم في العصر الحالي، أما الذين لا يبذلون أي جهد من أجل الحفاظ على صحتهم - وفي واقع الأمر، يبدو كأنهم يحبون أن يصبحوا غير أصحاء قدر الإمكان - فيراهم الناس على أنهم كسالى وأغبياء، ومثلما تكون الأحكام جائرة في حق الأشخاص زائدي الوزن، تكون أكثر جورًا في حق البدناء والبدينات.

ما يعنيه هذا فيما يتعلق بتنوع لغة الجسد:

- مـن المرجح أن يتم تجاهـل زائدي الوزن أو البدناء في الأحداث الاجتماعية؛ ما يجعل من المستحيل إجراء التواصل البصري والإيماءات الودودة واستقبالها.
- وحيث إن الأشخاص البدناء/زائدي الوزن يُنظر إليهم عادة على أنهم أغبياء وكسالى، فإن أية إيماءات غير منطوقة يقومون بها يُحكم عليها من هذا المنطلق.
- ولأن الأشخاص البدناء/وزائدي الوزن عادة مـا يواجهون الإساءات والتجاهل بصورة يوميـة، فإنهـم قد يصدرون إشارات غير منطوقة تعبر عـن عدم تقدير الذات وفقدان الثقة بالنفس، مثل تجنب التواصل البصري والتكور على النفس.

إن كان وزنـك الزائـد يجعلـك عرضـة للسخريـة والإهانات، فمـن الطبيعـي أن تنعزل عن الناس؛ حيث لا يمكنك السيطرة على أفعال الآخرين، ولكن يمكنك السيطرة على إشاراتك غير المنطوقة الخاصة. تعامل بثقة (تظاهر بذلك إن كنت مضطرًا)، وستتحسن تعاملاتك مع أغلب الناس لنهم سيعتقدون أنك واثق بنفسك.

الأمريكيون العاديون

يـزن الرجل الأمريكـي العادي حوالي ٨٦ كيلوجرامًا، وتزن المـرأة الأمريكية العادية حوالي ٧٤ كيلوجرامًـا. ماذا يعني كونك متوسط الوزن، فيما يتعلق بكونك مقبولًا ومرتاحًا مع الآخرين لترسل وتستقبل الإشارات غير المنطوقة؟

حسنًـا، هـذا يعني الكثير. لقد قـرأت عن المشكلة الخطيـرة التي يعانيها زائـدو الوزن في مجتمعنـا، فلا يتم تفسيـر إشاراتهم غير المنطوقـة بصورة خاطئة فحسب، بـل إنهم عادة ما يتم إخراجهم من الأنشطة الجماعية تمامًا؛ لذا، لا توجد بينهم وبين الآخرين أية تبادلات ذات مغزى، سواء غير منطوقة أو غيرها. يعني كونك متوسط الوزن أن يراك الآخرون كواحد منهم، ومـن المرجـح أكثر أن يتقبلوك وأن يثقوا بك وأن يفترضوا أنـك ذو مستوى ذكاء عادي... حتى تثبت العكس.

انظـر إلى السيناريـو التالي كمثال: عليك أن تعرض أفكارك علـى مجلس أمناء الشركة من أجل الحصول على تمويل من أجل مشروعك، وكنت رجلًا متوسط الوزن، وشعرت بالراحة عندما رأيت أن أعضاء المجلس متوسطي الوزن مثلك. لقد تغلبت بالفعل على العقبة الأولى: ربما كنت

كمـا توقعـوك تمامًا، والآن كل ما عليك فعلـه هو استخدام لغة جسدك الواثقـة لتظهر لهم أنك لست عاديًّا، وأنك ستتمكن من الحصول على تمويلك دون بذل الكثير من الوقت والجهد.

والآن، إن دخلـت هذه الغرفة وكان وزنك أكبر من المتوسـط، فسيكون عليك أن تبذل جهدًا أكبـر لتقنع الآخرين بك، وهـذا أمر مثير؛ لأن الإحصاءات الحكومية تقول إن ٦٠٪ من البالغين في أمريكا زائدو الوزن. وكل ما سبق يثير السؤال التالي: إن زادت نسبة زائدي الوزن، أليس من المرجـح أن يتم الحكم علـى مظهرهم سلبيًّا بواسطة الآخرين (الذين مـن المحتمل أن يكونوا زائدي الوزن أيضًا)؟

حسنًا، قد تفكر في ذلك؛ ولكن قد تكون الإجابة هي أننا كبشر مبرمجين على انتقاد بعضنا- وفـي المجتمع المريكي، كلما زادت قسـوة الانتقاد، شعرنا بشعور أفضل تجـاه أنفسنا؛ لذا فإن المـرأة التي يزيد وزنهـا على المتوسط بمقدار ١٣ كيلوجرامًا قد تـرى امرأة أخرى يزيد وزنها علـى المتوسط بمقدار ٢٢ كيلوجرامًا وتفكر في نفسها: "رائـع، أعلم أني بحاجة لخسارة بعض الـوزن؛ ولكـن كيف تركـت نفسها لتصبح بدينة لهـذه الدرجة؟" بناءً علـى علاقتهما، قد تشعر المـرأة الأنحـف بأنها أعلى شأنًا مـن صديقتها الأثقل وزنًا وتستخـدم الإشارات غير المنطوقة (التواصل البصري السيئ، ترك مسافة بينها وبين صديقتها في أثناء الحديث معها، القليل من إشـارات الوجـه الإيجابية مثل الابتسامة الصادقة) للتعبير عـن مشاعرها؛ ولكن المرأة الأثقل وزنـًا ليست غبية، حيث ستستوعب هـذه الإشارات وقد تؤثر على تقديرهـا لذاتها وعلى طريقة استخدامها للغة جسدها للتعبير عن نفسها.

النساء النحيفات صغيرات الحجم

لـم تعـد النحافة المفرطة مظهرًا مثيـرًا مثلما كانت في الماضي، وقـد أصبح يُنظر للنساء والرجـال النحفـاء علـى أنهم يعانـون نوعًا مـن اضطرابات التغذيـة، وأصبـح الأشخاص ذوو الأحجـام المتوسطـة يتساءلون عما إذا كان الرجال والنساء مفرطـو النحافة مرضى، وإن كان الشخص النحيف غير مهندم أيضًا بطريقة ما، فيبدأ أصدقاؤه في التساؤل عما إذا كان بسبب إدمان أنواع بعينها من العقاقير.

مـاذا لو كنت شخصًا مفـرط النحافة بطبيعتك؟ ماذا لو لم تكن قـادرًا على اكتساب الوزن مهمـا بذلت مـن جهد؟ يؤسفنـي أن أخبرك بأن الوضع لـن يتغير. ظلت النسـاء يحاربن طوال سنـوات نموذج الجمـال فائق النحافة - النموذج الذي لا يمكن لأغلـب النساء تحقيقه - واقتنع الناس بأنه لا يوجد إنسان مفرط النحافة بطبيعته، كما يُنظر للرجال مفرطي النحافة على أنهم ضعاف البنية وغير مهمين.



سؤال

ماذا على الأشخاص مفرطي النحافة (خاصة من الرجال) فعله من أجل تحسين رؤية أقرانهم لهم؟

ابذل قصارى جهدك لتبدو سليما معافى وقويًا، سواء كان هذا يعني وضع مساحيق التجميل (بالنسبة للنساء) أو الوقوف منتصباً وفخورا من شأن استخدام لغة الجسد الواثقة بأن تجعل الآخرين يلاحظون قدراتك وشخصيتك.

سيساعدك إظهار نفسك كشخص واثق بنفسه - مع وضعية الجسم الجيدة والتواصل البصري الكافي وإشارات اليدين المناسبة - على عكس تأثير الاعتقاد الخطأ بأنك غير مهم لأنك نحيف.

هل تؤثر اللياقة البدنية على لغة الجسد؟

هل يمتلك الأشخاص ذوو اللياقة البدنية العالية حظًا أفضل مع لغة الجسد من الأشخاص العاديين؟ يعتمد الأمر على منطقة لغة الجسد التي تتحدث عنها. هناك أمور على غرار التواصل البصري والابتسام لا تتأثر بمستوى اللياقة البدنية؛ ولكن لا شك في أن الشخص ذا اللياقة البدنية العالية يمتلك أفضلية عندما يتعلق الأمر بإشارات على غرار وضعية الجسم والوقفة وزاوية الميل، أي أن الجسم مفتول العضلات يبدو أكثر قوة وجاهزية للدخول في معركة والفوز بها (المعيار المهم جدًا في ردة فعل الكر أو الفر). وعند المقارنة، لن تجد الجسم زائد الوزن مستعدًا للقتال.

اللياقة البدنية دلالة على الصحة - ودلالة على أنك تحاول أن تحافظ على صحتك. وسواء كان الآخرون يقرون بهذا الأمر علانية أم لا، فإن الأمر مستقر في عقلهم الباطن عندما يواجهون شخصًا يقضي وقتًا طويلًا في صالة الألعاب الرياضية أو يعدو لمسافات طويلة، ويقول الجسم ذو اللياقة البدنية العالية: "أنا أهتم بمظهري وبلياقتي البدنية". إن الانطباع العام عن هؤلاء الأشخاص أنهم يكونون أفضل قليلًا من البقية حتى إن لم يتصرفوا على هذا المنوال.

هل أنت مفرط اللياقة البدنية؟

هل هناك شيء على غرار مفرط اللياقة البدنية؟ نعم؛ حيث إن عبور الخط الفاصل بين الاهتمام بالتمارين الرياضية لتحسين الصحة والهوس بها عندما تبدو عضلات الرجال

كأنهـا ستنفجـر من تحـت الجلد، وتبـدو النساء مفتـولات العضلات، يبدأ الآخـرون في النظر إليهـم بطريقة سيئـة، ويتساءلون عما إذا كان ذلـك الشخص مفرط اللياقـة البدنية يستخدم المنشطـات أو غيرها من معززات الأداء، وبمجرد ذكر هـذه الأشياء خلال المحادثة، لن يكون مـن الغريـب على شخص ما أن يفكر أن ذلك الشخص الذي يحمل جسده هذا الكم الكبير جدًا مـن العضلات يستخدم أشياء غيـر طبيعية (وإن كانوا يخدعون الطبيعة، فإنهم غشاشون، هذا كل ما في الأمر). أضف بعضًا من لغة الجسد مفرطة الثقة إلى تلك الصورة (تخيل رجلًا مفتول العضـلات ينفخ عضلاته مثل الطاووس، ولكنه يفعل ذلك في مكتب البريد وليس خلال مسابقة كمال الأجسام)، ولن يفكر النـاس حينها إلا في أن هذا الرجل مفتول العضلات مغرور.

تحقيق التناغم في لغة جسدك

يقـول الجسم مفرط العضلات: "جسمي هو حياتـي"، وقد يبدأ النـاس في التساؤل إن كانت هناك أية أولويات أخرى في حياتك، وعما إذا كنت قادرًا على الاهتمام بأي شيء أو أي شخص مثلمـا تهتـم بجسدك. قد يكون التغلب على هـذا النوع من الأحكام صعبًا جـدًا، فلن يمكنك أن تثبت أنك شخص لائق حتى يتعرف عليك الناس، فإن الأشخاص الذين قرروا بالفعل أنك مغرور لن يحاولوا التعرف عليك من الأساس.

لكـي تثبت تواضعك، عليك أن تغير من طريقة تعاملك، وأن تتعامل بأسلوب الرجل اللطيف. استخـدم تلـك الإشارات الـودودة، واخرج عن جمودك وتحـدث مع الآخرين، وفـوق كل شيء، لا تفعـل أي شـيء يثبت الحكـم عليك بأنك مغـرور. لا بأس في أن تكون واثقـا بنفسك؛ ولكن لا تقضِ يومـك بأكمله تنظر إلى عضلاتك على الأسطح الملسـاء، ولا تحاول ثني عضلاتك بينما تتحـدث مـع الآخرين، ولا تستخدم ضخامتك للسيطرة علـى الآخرين، حيث إن ضرب الآخرين لإخضاعهم ليست لغة الجسد التي ستجعلك تبدو شخصًا لائقًا.

برامج اللياقة البدنية: هل هي إلهام أم لا تستحق المشاهدة؟

مع تزايد أعداد الأمريكيين الذين يعانون زيادة الوزن، أصبحت برامج تليفزيونية على غرار *The Biggest Loser* و *Celebrity Fit Club* تحظى بشعبية كبيرة. إن كنا قادرين على مشاهدة الآخريـن يلاقون الأمرَّين من أجـل إنقاص الوزن، فربما يلهمنا ذلك الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية؛ ولكن ما الذي نستفيد منه بحق من هذه البرامج؟

يعتمد الأمر على المشاهد؛ حيث يميل المدربون في تلك البرامج لأن يكونوا مباشرين وصارمين وغير متعاطفين ولا يبدو أنهم يهتمون بما إذا كان المتسابقون قد انقطعت أنفاسهم أو أنهم يعانون من أجل مواكبة الباقين أو أنهم يتقيؤون بسبب صعوبة التمارين. لا يتطلب الأمر خبيرًا في لغة الجسد حتى يرى مدى العذاب الظاهر على وجوه المشاركين، وفي الوقت ذاته تبدو اللامبالاة على وجوه المدربين. إن شاهدت الموسم بأكمله حتى نهايته، ورأيت النتائج المذهلة لإنقاص الوزن، فستتناسى لغة الجسد السلبية التي كنت قد رأيتها من قبل، أما بالنسبة لبعض المشاهدين، فيرون أن أسلوب المواجهة العنيف جدًّا المستخدم في هذه البرامج كثير عليهم، ولا يواصلون مشاهدة هذه البرامج وصولًا إلى إنجازها الأخير.

ما يجب على الناس ملاحظته بشأن هذه البرامج هو أنه يتم تعديلها لتظهر أكبر تأثير درامي ممكن، وأن المدربين يتم اختيارهم على أساس شخصياتهم القاسية. هناك الكثير من الناس قد يفضلون مشاهدة الرقباء العسكريين على مشاهدة المدربين الذين يتلذذون بتعذيب المشاركين في تلك البرامج. خذ هذه البرامج بقيمتها الظاهرية - إنها معدة لأغراض ترفيهية؛ حيث يمكنها أن تحقق نتائج مذهلة، ولكن يجب عليك ألا تضع نفسك بين يدي مدرب غير مبالٍ لكي تقلل الوزن وتشعر بثقة أكبر بنفسك. أغلب المدربين في الحياة الواقعية يكونون داعمين لعملائهم؛ لذا، لا تتجنب تقلل الوزن في الحقيقة بسبب شيء شاهدته على شاشة التلفاز.

أنماط شيلدون الجسدية

في حقبة الأربعينيات من القرن العشرين، خرج الطبيب "ويليام شيلدون"، عالم الأحياء ووظائف الأعضاء، بنظرية تقول إن المجرمين قد خرجوا من مجموعة جينات متدنية من الناحية البيولوجية؛ لذا يمكنك أن تحدد مثيري المشكلات بمجرد النظر إليهم. صنف "شيلدون" البشر إلى ثلاث مجموعات:

- معتدل البنية: قوي ورياضي ويمكنه بناء العضلات بسهولة.
- باطني البنية: بدين ومستدير ويمكنه بناء العضلات دون جهد.
- ظاهري البنية: نحيف وضعيف البنية ولا يمكنه بناء العضلات بسهولة.

حدد "شيلدون" سمات شخصية محددة لكل نمط من الأنماط الجسدية: معتدلو البنية ويعملون بجد وعدوانيون ومنطلقون ولكنهم ليسوا أذكياء بالضرورة، أما باطنيو البنية، فخاملون

(كسالى تقريبًا) واجتماعيـون، وأما ظاهريو البنية فيميلون إلى الانطواء والحساسية وعادة ما تجـد رءوسهم مدفونة داخل الكتب. طبقًا "لشيلدون" فـإن الأشخاص معتدلي البنية هم الأكثر احتمالًا لدخول السجون.

لـم تمنـع نظرية "شيلـدون" من وجود مجرميـن من جميـع الأشكال والأحجـام، وقيل عن نظرياته إنها محاولة لإثبات ما توقع "شيلدون" نفسه رؤيته. بمعنى آخر، كان يحكم على الناس من مظهرهم وقيم لغة جسدهم من ذلك المنظور الضبابي.

الدرس المستفاد من هذا أن حتـى أكثر الناس ثقافة قد يلقـون بالأحكام (والأخطاء) عن مـدى ارتبـاط أنماط الجسم بالسلـوك، ويشمل الخطأ في هذه الأحكام جـرح المشاعر والفهم الخطـأ والأفضليات والمساوئ التي لا مبرر لها (بناءً على نمط جسم المرء). لا يمكنك تجاهل الإشـارات غيـر المنطوقة التي يرسلها الجسـم، ولكن يمكنك الفصل بين لغـة الجسد ونمطه. بمعنـى آخـر، ابذل قصارى جهدك من أجل تقييم الإيمـاءات والحكم عليها بدلًا من تقييم بنية الجسم الذي يصدرها.

الفصل ١٥

ثق بي: كيف تحدد الكاذبين؟

من بين أهم الأسباب التي تدفع الناس لتعلم كيفية فك شفرات لغة الجسد الدفاع عن أنفسهم ضد الغش. سواء كنت تحاول قراءة الدوافع الحقيقية لشريك حياتك، أو تحاول سبر أغوار أفكار أحد موظفي المبيعات الماهرين، أو كنت تحاول قراءة أفكار صديقك المقرب الحقيقية، من المفيد أن تعرف الإشارات التي تصدر عن الكذابين. ومثلما هي الحال دائمًا، من الأفضل أن تبحث عن أنماط السلوكيات غير المنطوقة لكي تتعرف على أهداف الشخص الآخر.

العين الكاشفة

تعتبر العينان من بين أكثر المناطق تعبيرًا في الجسم، كما أن تعلم قراءة الرسائل غير المنطوقة التي تنبعث من سلوكيات العينين من شأنها أن تمنحك دفعة جيدة فيما يتعلق بتقييم بقية لغة جسد المرء. ماذا إذن الذي تبحث عنه في العينين اللتين تفصحان عن طبيعة مخادعة؟

الحاجبان

تخيل أنك وصلت للعمل للتو، مبكرًا كالعادة، وألقيت التحية على الموظفين اللذين يصلان مبكرًا للعمل دائمًا، "ديك" و"جاين"، ولا يوجد موظفون آخرون في المبنى في ذلك الوقت. تخطو إلى مكتبك حاملًا القهوة والكعك قبل أن تتذكر أنك نسيت هاتفك في السيارة. فتعدو إلى الأسفل لتحضره، وعندما عدت، وجدت أن شخصًا ما قد أخذ قضمة كبيرة من كعكتك، فتستدعي على الفور كلًّا من "ديك" و"جاين".

على الرغم من أنك لست محققًا جنائيًّا، فإنك شاهدت الكثير من رجال الشرطة في أثناء عملهم على شاشات التلفاز؛ لذا، فأنت تعلم كيف تسبر أغوار اللغز: تخبرك غريزتك بأن تبحث عن بقايا مسحوق السكر على المجرم؛ ولكن يبدو أن كلًّا من "ديك" و"جاين" نظيفان تمامًا. فتلقي بالاتهام وتنتظر الاعتراف.

لا شك في أن كلًّا منهما قد أنكر لمس كعكتك، وصاحب إنكار "ديك" رفع حاجبيه الاثنين نحو الأعلى، أما "جاين، فقد كانت مقطبة حاجبيها. أي حاجبين يقولان الحقيقة وأيهما كاذبان؟

تذكر، الحاجبان هما مجرد بداية العملية؛ حيث يخبرك حاجبا "ديك" بأنه يريدك أن تصدقه، أما حاجبا "جاين" فيخبرانك بأنها مستاءة منك جدًّا. لا يمكنك أن تصدر حكمك بناءً على سمة واحدة؛ لذا يجدر بك الاستمرار وتقييم بعض الإشارات غير المنطوقة الأخرى.

التواصل البصري

التواصل البصري مهارة يحاول الكاذبون المتمرسون جاهدًا أن يبرعوا فيها، وفي واقع الأمر فإن لغة الجسد بوجه عام هي شيء يعلم الكاذبون المحترفون الكثير عنها؛ لذا، فقد تصدق

قصة شخص ما حتى إن كنت تبحث عن أية إشارات على الكذب، ولكي نكون مقرين بالمشكلة، يخبرنـا هذا الأمر عن الكاذب أكثر مما يخبرنـا عنك - فلا يمكنك دائمًا أن تدافع عن نفسك ضد شخص مصر على خداع الآخرين ويفعل هذا بصورة دائمة.

بالنسبـة للأشخاص الكذابين لدرجة الاحتراف، قد يكـون التواصل البصري أمرًا شائكًا. فالكثير منهم - خاصة الجريء منهم الذي يعلم أنك كشفت كذبه ولكنك غير قادر على إثباته - سيحافظـون علـى تحديقهم إلى عينيك لفتـرة طويلة، حيث إن التحديق إلـى عينيك سيؤثر بالسلب على تركيزك وسيقنعك ببراءته. إنها طريقتهم في عكس تأثير الذنب عبر قلب الطاولة علـى رأسك وقول: "كيف تجرؤ على أن تشـك بي؟"، أما الكاذب الذي يشعر بالخجل من نفسه فسيفعل النقيض تمامًا - لن يمكنه النظر في عينيك لأكثر من ثانية أو ثانيتين.


قاعدة

الطرْف المفـرط للعينيـن دليل على التوتـر، ويمكن أن يكون مؤشرًا علـى الكذب، أما في المرة القادمة عندما تشك في أن شخصًا ما يكذب عليك، لاحظ ما إذا كانت عيناه ترتجفان كما لو كانتا جناحين صغيرين مخادعين.

ألق نظرة على كل من "ديك" و"جاين" الآن: "جاين" لا تنظر إليك، أما "ديك" فينظر إلى عينيـك مباشرة وبثبات، وحيث إن كلتا الإشارتين غير المنطوقتين تثبت الجرم، سيكون عليك الاستمرار ومواصلة تقييم إشارات غير منطوقة أخرى حتى تصل إلى حل اللغز.

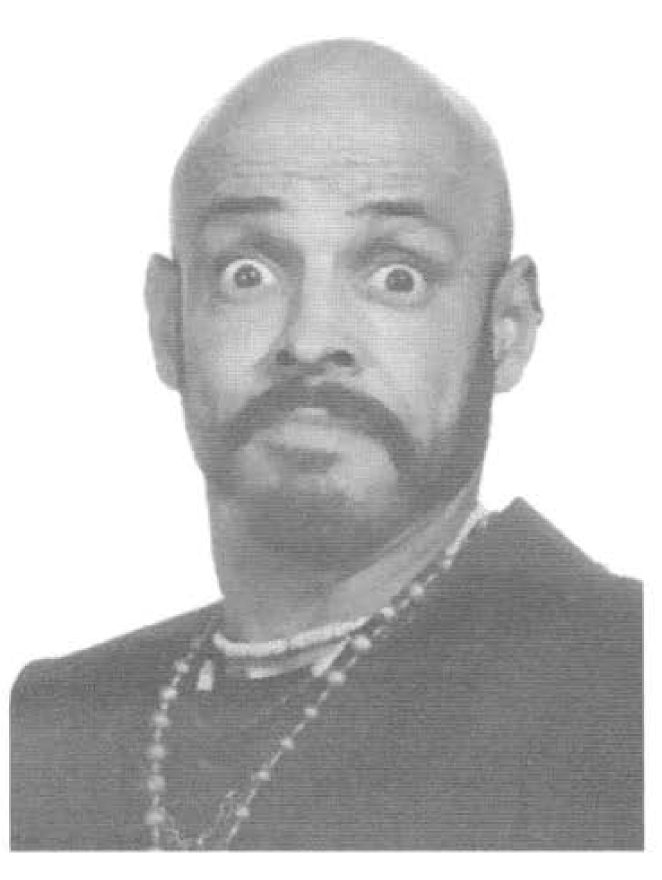
بؤبؤ العين

يُحدث الكذب الكثير من الأمور المثيرة في الجسم، فعندما يدرك المرء أنه مخادع (ويشعر بالاستياء حيال هذا الأمر أو يشعر بالقلق من أن أمره قد ينكشف)، تكون ردة فعل جسده عبارة عـن تسارع في ضربات القلب وزيادة معدل التنفس وانخفاض في ضغط الدم - وجميعها ردود فعل طبيعية على الخوف، أو ردة فعل الكر أو الفر.

إن التغيـرات الجسدية التي تصاحب الكذب تعد الشخص إمـا للفرار بعيدًا أو القتال حتى المـوت، كما كان يفعـل أجدادنا سكان الكهـوف عندما كانوا يدافعون عـن أنفسهم ضد النمر سيفـي الأسنان. كيف تتصل تلك المعلومات بالعينيـن؟ حسنًا، في محاولة منك لجعل بصرك حـادًا قـدر الإمكان (وبالتالي يمكنك تحديد مصادر الخطر نظريًـا) يتسع بؤبؤا عينيك خلال ردة فعـل الكـر أو الفر، وستجد أن الكاذبين قد اتسع بؤبـؤا عينيهم كثيرًا - إن تمكنت من رؤية

هذين البؤبؤين من الأساس (فكما قرأت سابقًا، الكثير من الكاذبين يتجنبون التواصل البصري معك).

في تلك اللحظة، يبدو بؤبؤ عين "ديك" أكثر اتساعًا من بؤبؤ عين "جاين"، ولكن حيث إن هذا الأمر قد يحدث كردة فعل على الاتهام بفعل أمر مشين، فسيكون عليك أن تستمر في المحاولة.



تستخدم العينان المتسعتان عن آخرهما عادة من أجل تأكيد وجهة نظر، ولكنها قد تحدث أيضًا نتيجة للقلق.

وضعية العينين

هل يوسع الكاذبون أعينهم عن آخرها أم تكون نصف مغلقة؟ يبدو أن هذا الأمر يعتمد على شخصية الكاذب وما إذا كان يعتقد أنه سيفلت بكذبه عليك أم لا، ويراعي المحترفون ممن يقولون نصف الحقيقة فقط (مثل موظفي المبيعات) كثيرًا أن يجعلوا أجفانهم ثابتة، وإلا فسيبدون إما متحمسين جدًّا (عينان متسعتان) أو مثيرين للريبة (عينان نصف مغمضتين). قد يستخدم شخص غير متمرس في الكذب اتساع العينين عن آخرهما لتأكيد وجهة نظره ولإقناعك ببراءته. للأسف، قد تكون هذه أيضًا دلالة على الغضب أو الانفعال؛ لذا فهي ليست أكثر الحركات موثوقية عند الكذب.

أنت ترى الآن أن عيني "جاين" مفتوحتان بطريقة طبيعية، أما عينا "ديك" فمتسعتان عن آخرهما. يبدو أنك أصبحت تعلم من الفاعل.



قد تدل العينان نصف المغمضتين على أن ذلك الشخص يكذب عليك.



تنبيه

قد تعطيك العينان نصف المغمضتين إشارة جيدة على أن ذلك الشخص مخادع، خاصة إن كنت تعلم أن ذلك الشخص لا يستخدم هذه الحركة عادة. قد يكون إخفاء العينين بهذه الطريقة محاولة من العقل الباطن لتقليل التواصل البصري للحد الأدنى أو إخفاء بؤبؤي العينين المتسعين الذي يصاحب عادة الكذب بوقاحة.

إن الأمر بادٍ على وجهك بأكمله

بعد ملاحظة العينين، لاحظ ما يحدث مع بقية ملامح وجه الكاذب المحتمل، فهناك العديد من الإشارات الرئيسية التي يجب أن تلحظها في وجه الكاذب، وكلما كانت الكذبة أكبر، كانت تلك الإشارات أكثر وضوحاً؛ ولكن مرة أخرى أقول، يعتمد المرء على مدى اعتياد ذلك الشخص على الكذب، ومدى أريحيته عند الكذب، وما إذا كان يفكر بأنه على وشك أن يتم فضح أمره.

احمرار الوجنتين

بالنسبة للمبتدئين، يكون احمرار الوجه دلالة على الانفعال أو الإحراج، وهو أمر يظهر عادة على وجوه الكاذبين غير المتمرسين. ترتبط هذه الاستجابة أيضًا باستجابة الكر أو الفر، وتظهر في صورة بقع حمراء على الوجنتين والرقبة والظهر وحتى الجذع، ويظهر هذا الاحمرار جليًا على الأشخاص ذوي البشرة البيضاء؛ لذا، إن تصادف وكان أصل "ديك" يعود لعرق البحر المتوسط وعادت "جاين" إلى بيتها وقد اسمرت بشرتها بعد عطلتها في جزر الكاريبي، فلن يكون ممكنًا أن ترى احمرار وجه أي منهما بسبب القلق.

ها هي ذي الحكة!

ربما اعتقدت أن فتحتي الأنف المتسعتين ستكون دليلًا دامغًا على ارتكاب شخص ما لفعل خطأ، ولكنك مخطئ. في حين قد تشير فتحتا الأنف المتسعتان إلى القلق أو الغضب أو التحدي، قد تشير أيضًا إلى أن شخصًا ما يحاول إخفاء الحقيقة عنك، وقد تكون هذه المشاعر ردود فعل طبيعية أيضًا من شخص قد وجهت إليه أصابع الاتهام؛ لذا هل يجدر بك تجاهل الأنف بأكمله عند محاولة تقرير مدى صدق شخص ما، أم قد تحمل الأنف أسرارًا أخرى متعلقة بقول الصدق؟ إن طرحت سؤالًا مباشرًا على شخص ما وأجابك عنه بينما يحك أنفه، فإن هذه دلالة

جيـدة على أنـه كاذب. في واقع الأمر، إن أيـة لمسات ذاتية للوجه تدل علـى أن ذلك الشخص يشعر بالقليل من القلق (تذكر، صُممت اللمسات الذاتية لتهدئة الأعصاب).



قاعدة

إن حك الفم أو المنطقة المحيطة به ـ خاصة الحك ببطء بينما يجيبك الشخص عن سؤالك ـ عبارة عن إشارة تحذير كبيرة وقديمة، فهي تعتبر محاولة لمنع الكلمات الكاذبة من الخروج من فمه.

ألق نظرة على متهمي كعكتك الآن. كان "ديك" يحك أنفه بشدة، بينما كانت "جاين" تمضغ علكتها بهدوء.

مشكلات الرأس

يستخدم الكاذبون رءوسهم بطريقة محددة لا تتغير، على سبيل المثال، إن كان "ديك" يقف أمامك مدعيًا براءته ويهز رأسه بقوة في أثناء حديثه، فإن هذا دليل على القلق ودلالة على وجود خطـب مـا به. أما إن بقي صامتًا وأحنى رأسه نحو الأسفل أو إلى أحد الجانبين، فهو إما يتجنب التواصـل البصري أو أنه يفكر في طريقة لاختيـار كلماته بعناية، وكلاهما إشارة على أن هناك خطبًـا مـا به. إن رفع يده إلـى مؤخرة عنقه أو رأسه ـ لمسة أخرى للـذات ـ فإن هذا دليل آخر على الانفعال.

إن كان يظهـر علـى "ديـك" أي من هـذه السمات في أثنـاء استجوابك إياه بشـأن كعكتك، فسيبدو الأمر كأنك قد اقتربت من تحديد الجاني ـ خاصة إن كانت "جاين" تقف ثابتة ورأسها ثابت في مكانه وموازيًا لكتفيها.

التهوين والتهويل

ولأن الكـذب يطير من الفم، قد تتسـاءل إن كان لهذه الفتحة من الجسم ردة فعل طبيعية لتكون أداة للخـداع. هل تنحني أطراف الشفتين على سبيل المثـال، عندما يُجبر الكذب على الخروج مـن الفم؟ هل يتقلص اللسان أم قد يخرج مـن الفم قليلًا؟ هل تتحول أسنان الكاذب إلى اللون الأصفـر علـى الفور؟ للأسف، ليس مـن السهل تحديد إشارات الفم غيـر المنطوقة الدالة على الكذب؛ ولكن إن كنت تدرك ما تبحث عنه، فسيمكنك ملاحظة بعض الحركات غير الملحوظة.



حقيقة

إن كان هناك شخص يومئ برأسه بـ "نعم" بينما يقول "لا"، أو يهز رأسه بـ "لا" بينما يقول "نعم"، فإنه يكذب عليك - أو أنه يحاول على أقل تقدير. حيث يقاوم ضميره أقوى محاولاته لخداعك عبر السماح لحركة من رأسه أن تجعلك تدرك الحقيقة.

الشفتان السائبتان

من بين أكثر الأمور المثيرة التي يفعلها الكاذبون، أنهم يتركون أفواههم تتحدث في جموح. إنها إشارة منطوقة، ولكنها تستحق الذكر. كتب شكسبير: "ظننت أن الليدي تعترض كثيرًا" - وتلك الكثرة تخبرنا بكل شيء، فعندما يجيب شخص ما على تساؤل بسيط نسبيًا بالكثير والكثير من القص والحكي، فإن هذه محاولة واضحة لإقناعك ببراءته، حيث إن المبدأ ينص على أن أي شخص يستغرق الوقت في الدفاع عن نفسه بقوة ضد أي اتهام بسيط فلابد أنه ذو شخصية أخلاقية، وبالتالي شعر بالإهانة الشديدة لاتهامه بارتكاب أي فعل خطأ.

كيف يكشف هذا الأمر النقاب عن نفسه؟ إن هرب "ديك" من مكتبك دون أن يُجبر على الاعتراف بذنبه، فقد يثير الأمر في وقت لاحق من اليوم في محاولة منه لإظهار مدى سخافة الموقف. إنه لا يحب الكعك، وكانت الكعكة الأخيرة التي تناولها في عام ١٩٩٥، ولم يكن في حاجة لتذوق أية كعكة أخرى منذ ذلك الحين. في واقع الأمر، إنه يرفض شراء هذا الكعك لأطفاله. ومهلًا - ليس الكعك فحسب، إن "ديك" لا يحب الحلوى عامة. إنه لا يأكل المثلجات أو الحلوى أو أي شيء مصنوع من السكر المكرر، ولا شك في أنه أقسم على عدم تناول الأطعمة المقلية، الأمر الذي يمحوه تمامًا من قائمة المشتبه بهم بقضم قطعة الكعك، ولا يزال لا يصدق أنك فكرت في أنه من فعلها، ولكن كان عليه أن يلفت انتباهك للأمر - إن الأمر غريب خاصة أنه آخر شخص في العالم قد يأخذ قضمة من أي نوع من أنواع الحلوى. هل تعتقد أن "ديك" يعترض كثيرًا؟

نبرة الصوت الغريبة

هناك إشارات منطوقة أخرى تشير إلى أن الشخص الذي تحدثه ليس صادقًا، وجميعها أعراض جانبية للتوتر. قد تكون نبرة صوته غريبة - عادة ما تكون نبرة الصوت المتوترة أكثر علوًا من نبرة الصوت العادية.



فـي محاولتـه لإخـراج الكذب بسرعة ودقة من فمـه، قد يتلعثم في الكلمـات ـ وأحيانًا، قد تكـون كلماتـه المنطوقة غير مرتبة في إشارة على أنه كان يتدرب على كذبته، ولكن توتره جعله يخرجها من فمه بالترتيب الخطأ.

هنــاك لازمة أخرى تــلازم الكاذبين: الكثير مــن التنحنح أو السعــال؛ والآن إن كان المتهم يعاني نوعًا ما من عدوى الجهاز التنفسي، فإن هذه الإشارة لن تكون مفيدة كثيرًا لتحديد مستوى قلقـه؛ ولكـن إن كان سليمًا معافـى حتى لحظة سؤاله عمـا إذا كان قد أخـذ قضمة من كعكتك فهاجمتـه فجـأة أزمة الحلق الجـاف... فهناك أمر أو اثنان قد يحدثان فـي تلك الحالة: إما أن قلقـه قد تسبـب بالفعل في جفاف حلقه أو أنه يستخدم هذا الفعـل كنوع من الإلهاء. إن لم يكن قادرًا على الحديث، فلن يمكنه الإجابة عن سؤالك، أليس كذلك؟

الاحتفاظ بالكذب



تربيت الفم أو حوله يشير إلى أن الشخص غير واثق بما سيقوله لك.

يشعـر الكاذبـون بالقلـق تحـت مظهرهـم الخارجـي الهـادئ، فهـم لا يرغبـون فـي أن يتم اكتشــاف كذبهم، وحجم الكذبـة لا يهم كثيرًا في الحقيقة؛ حيث إن اكتشاف كذبة صغيرة أسوأ من اكتشــاف كذبة كبيـرة لأن النـاسـ سيتعجبون من سبب كذبك بشأن تلك الأمور التافهة من الأسـاس. في الوقت ذاته، قد يكـون للكذبات الكبيرة (أنك أضعت ٤ ملاييـن دولار من أمـوال الشركة، على سبيـل المثـال) مغـزى - أنك تحمـي نفسك من العواقب الوخيمة. لا أعني بهذا أنه يجب عليك أن تكـذب في تلك المواقف. إن الحقيقة ستحررك - إن لم يكن من السجن، فمن القلق الذي سيلازمك ويظهر جليًا في جميع سلوكياتك.

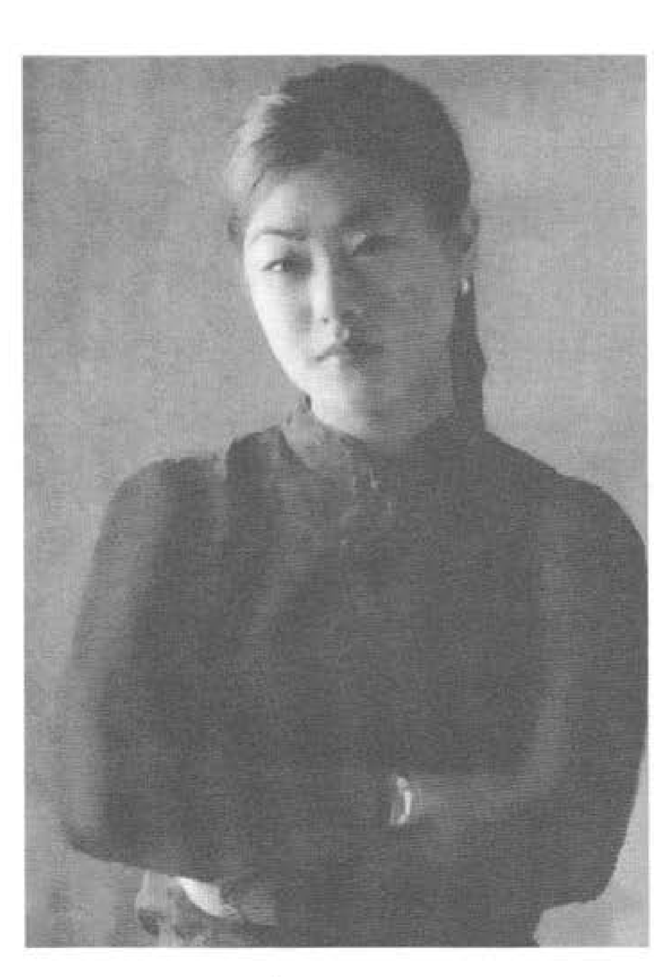
بالحديـث عن ذلك الأمر، قـد يظهر السلوك العصبـي جليًا فـي منطقة الفم والمنطقة المحيطة به. قد يكون الضغـط على الشفاه أو عضها محاولـة من العقل الباطن لمنع الكلمات عن الخـروج من الفم، أما إخراج اللسان (جزء صغير

مـن مقدمة اللسـان تظهر كما لو أن المتحـدث يلعق شفتيه) فدليل على عـدم اليقين، وطريقة للإشـارة إلى أن الشخص لا يعلم إذا ما كان يقول الحقيقـة أم لا، وبعض الكاذبين سيضربون شفاههـم بشـكل متواصل، وهـو تعبير آخر عن طاقـة القلق التي يحاولـون جاهدين أن يخفوها عنك.

أوضاع الجسم المريبة

كان الأمـر سيصبـح سهلًا جدًّا لو أظهـر الكاذبون أنفسهم - لو تسبب الخـداع في جعل الناس يقفـون أفقيًا؛ ولكن للأسف، ليست هذه طبيعة العالم الذي نعيش فيه؛ لذا كان علينا أن نكتشف طرقًـا أخرى لتحديد إذا مـا كان من نتحدث معهم يقولون الحقيقـة أم يكيلون إليك الأكاذيب. تعتبـر قـراءة وضعية جسـد الشخص المعنـي أداة أخرى مفيـدة تضعها في مجموعـة أدواتك التحليلية.

مستوى الثقة


عندما يضع الكاذب ذراعيه أمام صدره فإنه يضمهما بقوة إليه.

تعتمـد وضعية جسد الكاذب بشكل كامل على الكاذب نفسه وعلى مدى براعته في الكذب. يعني هذا أنه عليك أن تبحث عن أنماط السلوك. إن لم تكن تعرف ذلك الشخص بالقدر الكافي لتحديد ما إذا كان مـن طبيعته أن يكور نفسه بعصبية أو كان يقف دائمًـا في وضعية جسد سيئة، فسيكون عليـك أن تقيـم حكمك بناءً علـى الإشارات غير المنطوقـة التي تصدر منه في ذلك الوقت وذلك المكان.

والآن، لا تبـدو الثقة بادية على "ديك"، حيث وضـع يديه في جيبيه، وتدلـت كتفاه بينما يحدق إلى حذائه، بينما تقف "جاين" على عتبة الباب فـي استرخاء، ولكن ليس في استرخاء تام. تقول وضعيـة جسد "ديـك" "أريد أن أفـر عائدًا إلى مكتبي"، فـي حين تقول وضعيـة جسد "جاين" "ألم ننته من هذا الأمر بعد؟"

هنـاك إشارة أخرى من إشـارات وضعية الجسم من شأنها أن تعطيـك تلميحًا عن الطبيعة المخادعـة للناس، فقد يشبّك الكاذبـون غير المتمرسيـن (مرة أخرى أقـول، أولئك الذين لا يأخـذون الكذب كعادة من عاداتهم أو أن رواتبهم تعتمد على الكذب في ذلك الموقف) أذرعهم أو سيقانهـم فـي محاولة للدفاع عـن أنفسهم أمامك (أو في حال شعـروا بالذنب، يدافعون عن أنفسهـم أمام أنفسهم). على الرغم من أن "ديـك" يضع يديه في جيبيه في تلك اللحظة، فإنه من المرجح أن يشبّك ذراعيه أمام صدره في أية لحظة.



قد تتذكر من الفصل الثالث أن إخفاء اليدين (وضع اليدين في الجيبين على سبيل المثال) دلالـة علـى الخداع؛ حيث إن اليديـن الظاهرتين للعيان تشيران إلـى عدم وجود أي شيء لإخفائه. على سبيل المثال، يعمد السياسيون دائمًا إلى وضـع أيديهم حيث يمكن للجميع رؤيتها.

تميـل الأذرع القلقة إلـى أن توضع أمام الصدر بقوة، وهو أمر منطقـي تمامًا، حيث إن هذه الوضعيـة قد صُممت لتهدئة أعصاب الـكاذب؛ حيث إنه بهذه الطريقة يمنح نفسه عناقًا خفيفًا كوسيلة لإخبار نفسه بأن كل شيء سيكون على خير ما يرام.

التوجه نحو الحقيقة

كما قد تتوقع، عادة ما يوجه الكاذب جسده بعيدًا عن الشخص الذي يكذب عليه، ويبدو كما لو أنه غير قادر على مواجهته؛ لذا فإنه يوجه جسده إلى الناحية الأخرى سواء جزئيًا أو بالكامل.

بينمـا تنتظر الإجابة عـن سؤالك من زميليك فـي العمل، يدير "ديك" جسـده إلى الناحية الأخرى ويشغل نفسه باللعب في دباسة الأوراق الموضوعة على حافة النافذة، والتي تضطره إلى أن يديـر جسده بعيدًا عنك. في تلك اللحظة، قد يستجمع الشجاعة اللازمة لينكر فعلته. تذكر: من الأسهل على شخص ما أن يكذب عليك إن لم يكن ينظر في عينيك مباشرة. إن وجه جسده بعيـدًا عنك، فلن يضطر إلى محاولة التواصل البصري الـذي يخشاه (والذي لن يكون ناجحًا) معك، وتقل فرص اكتشافك محاولته خداعك.

إذن، "ديك" هو المذنب، وهو مدين لك بإفطار.



يعتبر توجيه جسدك بعيدًا عن الشخص الآخر طريقة لتفادي التواصل البصري معه، ومن الأسهل أن تكذب على أي شخص إن لم تكن مضطرًا لأن تنظر إليه في عينيه.

الكاذبون المحترفون

لا شك في أننا جميعًا نعمل مع زملاء مزعجين قد يأخذون الكعك ووجبات الغداء والدباسات وأي شيء لا يتم تثبيته بمسامير، فإن هناك نوعية أكثر منهم خطورة تصول وتجول في الشركات: الزملاء الذين يكذبون ليظهروك بصورة سيئة، ويفعلون ذلك أمام الجميع.

هب أنك كنت تعمل على مشروع بمشاركة "تامي"، والتي كانت تحاول الفوز بالترقية طوال أشهر. لا توجد أية ضغينة في داخلك نحوها، وطلبت منك أن تعمل على جزء محدد من المشروع، وكنت تمتلك الوقت الكافي لفعل ذلك؛ لذا ساعدتها بالعمل على ذلك الجزء بحسن نية. وعندما حان الوقت لعرض العمل، بدا أن "تامي" ستحصل على الإطراء بدلًا منك على عملك - في واقع الأمر، عندما ذكر رئيسك في العمل الجزء الذي أتممته من المشروع، ابتسمت "تامي" وشكرته دون أن تذكر مشاركتك على الإطلاق.

ما الذي عليك فعله في هذه الحالة؟ هل من الحكمة أن تنهض وتقول إن هذا عملك، أم أن هذا سيجعلك تبدو مجنونًا؟ حسنًا، يقول المنطق السليم في هذه الحالة إنه عليك أن تنتظر

حتى نهاية الاجتماع ثم تخاطب "تامي" ورئيسكما في العمل، فإن هذه الطريقة لا تكون فعالة دائمًا، حيث إنها لا تجعلك تبدو - وتشعر - بأنك واشٍ فحسب، بل لن يسمع جميع الحضور الحقيقة، ما سيضر بمسيرة تقدمك في الشركة.

إن تمكنت من التحدث في لحظة الحدث - ويجب أن تكون في لحظة الحدث وليس بعدها لعشر دقائق - وإن تمكنت من قول ما تريد دون أن تفقد أعصابك، فسيمكنك حل تلك المشكلة في تلك اللحظة. وإن تمكنت من أن تكون كتومًا، رائع - اقترب من "تامي" ورئيسكما بوجه بشوش ووضعية جسد ودودة، ويعني هذا دون عبوس أو الإطباق على الفكين، ويعني أيضًا ألا تقف وقد باعدت بين ساقيك. إنك لا ترغب في أن تبدو متحفزًا للهجوم في تلك اللحظة، بل ترغب في توضيح الأمور، ثم قل لرئيسك بهدوء: "سمعت أن العمل قد أعجبك، لقد كان الأمر صعبًا، ولكني سعيد أني تمكنت من إنجاز هذا الجزء من المشروع"، ما سيفتح المجال للحديث عن دورك في المشروع، وسيكشف "تامي" كونها مخادعة.

محبو الكذب

أيوجد شيء أسوأ من أن تكتشف أن شخصًا مهمًا بالنسبة لك أو شريك حياتك قد كذب عليك؟ لا يوجد، وبمجرد أن تمر بهذا الموقف، ستجد أنه من الصعب عليك أن تثق به مرة أخرى - أو في أي شخص آخر في حياتك. للأسف، من شأن انعدام الثقة بهذه الطريقة أن يتسبب في الكثير من المواقف السيئة في علاقاتك مع المقربين منك، ولحسن الحظ هناك بعض الإشارات الكاشفة على الصدق والخداع والتي يمكنك البحث عنها:

- **ردود الفعل المبالغ فيها.** يمكنك أن تسألي لم كان هاتف زوجك مغلقًا طوال خمس ساعات ورد عليك ردًا مقنعًا. هل كان هذا إلهاءً لأنك كنت على مقربة من اكتشاف أنه يخدعك.
- **الإلهاءات.** كل مرة تحاولين فيها فتح موضوع بعينه يبدأ بإلقاء الدعابات، أو أنه لا يمكنه التركيز معك بسبب تركيزه على مباراة كرة السلة، أو أنه يقف ويذرع الغرفة جيئة وذهابًا. هذه طريقة أخرى لإلهائك لتجنب الحديث معك.
- **العينان المتسعتان.** في بعض الأحيان، قد تتسع عينا الكاذب عند مواجهته بالحقيقة عن آخرهما. إنه يحاول أن يبدو بريئًا. ملحوظة: الأشخاص البريئون بحق لا يفعلون ذلك.

- **الابتسامة المتكلفة**. والتي قد تصاحبها ضحكة مقتضبة، وكلتاهما يُقصد بهما أن تشعر بأنك مجنون. لاحظ التواصل البصري في تلك الحالة - سيكون هناك الكثير من الطرف بالعينين أو التحديق إلى السقف أو الأرضية، وكلاهما دليل على الخداع.

هناك أمر أخير قبل أن تقرر إذا ما كان الشخص الذي أمامك كاذبًا: لاحظ أفعالك أنت أيضًا. إن كانت كل محادثة مع شريك حياتك تتمحور حول كونه كاذبًا، فإن لغة جسده في هذه الحالة ستعبر عن شيء مختلف تمامًا - أنه قد يكون قد مل من تكرار الأمر برمته.

تصرف الآن

موظفو المبيعات يكذبون، ها قد كشفنا الحقيقة - ولكن، مهلًا، هناك المزيد. إن الأمر برمته يتعلق بالمال، فكلما باعوا أكثر، زادت رواتبهم، سواء في صورة عمولات أو علاوات نهاية العام (أو كلتيهما)، لذا، كل ما عليهم فعله هو تقديم عرضهم وأن يقنعوك بأن تشتري، ويصبح الجميع سعداء.

فإن الحال لا تكون على هذا المنوال دائمًا، فهناك فارق كبير بين شراء شيء ما تشعر بأنك تحتاج إليه (ثلاجة عادية بسعر ٩٠٠ دولار) والحديث عن شيء يمكنك العيش من دونه (ثلاجة تحتوي على مياه ساخنة وباردة وبها تلفاز ومشغل أسطوانات مدمجة بسعر ٢٥٠٠ دولار). كيف إذن ينتهي الأمر بالناس بشراء أشياء غير منطقية وغير معقولة؟ من سوء حظ الكثيرين أن يقعوا ضحية موظفي مبيعات بارعين جدًّا في عملهم.



حقيقة

قد تندهش عندما تعلم أنه على الرغم من أن موظفي المبيعات مقنعون بطبيعتهم، فإنهم يخضعون لدورات تدريبية خاصة لتعلم - وماذا أيضًا؟ - لغة الجسد، وبذلك، لا يتمكنون من تفسير ما تفكر به فحسب، بل يمكنهم أيضًا استخدام إيماءاتهم وتعبيراتهم ليسيطروا عليك. إنها معركة غير معلنة بين الأجسام.

دعنا نفترض أنك بصدد شراء هذه الثلاجة، وأخذت معك صديقك غير المهتم بالأمر بالسيارة، وبينما تبحث عن قسم الأجهزة الكهربائية، يقترب منك موظف مبيعات، وأول شيء يحاول فعله هو معرفة من منكما صاحب القرار؛ لأنه ليس على استعداد لأن يضيع جهده سدى

علـى شخصـ لن يهتم كثيرًا بالشـراء، وحيث إن صديقك يبدو عليه أنـه غير مهتم بالأمر، كان ينظر إلى السقف، ويبدأ موظف المبيعات بالاهتمام بك أنت.

هـذه هي المرحلة التي تجعل أغلب المشترين يجفلون؛ لأنهم لا يرغبون في أن يحدثهم أحد عن شيء لا يحتاجون إليه أو يريدونه. وإن اتخذت موقفًا دفاعيًا فوريًا - كأن تربع ذراعيك أمام صـدرك أو تضغط على فكيك - سيعاملك موظف المبيعـات بأكبر قدر ممكن من المرونة، فلن يكـون من المنطـق أن يحاول بيع أي شيء لك بينما لا ترغب في ذلـك، وهو يعلم ذلك. في واقع الأمر، قد يتركك وحدك حتى تلقي نظرة أخرى على المعروضات وتهدأ وتسترخي تمامًا.

إن بقيـت داخـل المتجر وأظهرت الاهتمام بإحدى الثلاجـات، فسيقترب منك مرة أخرى - وسيكـون أحمق إن لم يفعـل. هذه المرة، سيخبرك بمعلومات بعينها عـن هذا النوع الذي تنظر إليه، وإن قابلت شرحه بإيماءات سلبية - عبوس أو اشمئزاز الأنف - فقد يغير أسلوبه ويحدثك عـن مزايا المنتج (إنه نـوع موفر للطاقة، أو سيظـل هذا النوع يعمل لعشريـن عامًا)، وبالتالي تشعر بأن المنتج يستحق أن تدفع المال مقابله.

وإن كانت ردة فعلك أكثر إيجابية (رفعت حاجبيك أو أملت رأسك، فإن كلتا الحركتين تقول: نعـم... استمر...)، فقد يدرك أنك معجب بما تسمـع، وهنا يحين وقت الإقناع بالشراء (صانع الثلج السريع، فترة الضمان الطويلة).

يـؤدي موظفو المبيعات وظائفهم، وأغلبهم يؤمنـون بالفعل بالمنتجات التي يبيعونها. ولكن، عليـك أن تدرك أنهم يقرأون إيماءاتك، وإن شعرت بأنـك تُقاد إلى طريق مفروش بالورود، فلا تتردد في قول: "أتعلم، أنا بحاجة لبعض الوقت للتفكير في الأمر"، ثم استخدم واحدة من لغات الجسـد التي لا يمكـن لأحد أن يفسرها بشكل خطـأ: سر مبتعدًا. تناول كوبًـا من القهوة، وقيم خياراتك، ثم اتخذ قرارك دون تعجل.

هل كل شخص كاذب؟

قد يكون من الأفضل لو تنحى الكاذبون ليشغلوا وظائف بعينها، حينها كنت ستدرك متى سيكون عليك أن تحذر ومتى تتعامل بانطلاق، ولكن للأسف السبب في أن الكثير من الناس يعمدون إلى الكذب هو أنك لا تتوقع أن يكونوا كاذبين، ومن الصعب أن تحمي نفسك من الأعداء المتسللين. علـى سبيـل المثال، كم من الزوجات قد صدمن عندما عرفـن بخيانة أزواجهن ومن ثم احسب عدد الأكاذيب التي استخدموها؟ هؤلاء النساء لسن غبيات، ولكنهن لم يكن يبحثن عن أمارات الخداع التي قد تظهر على أزواجهن، وعند النظر إليها كل على حدة، قد تختلط إشارات الكذب

غيـر المنطوقـة مع مؤشرات القلق، ومن السهل أن تمنح الكاذب عذرًا بتشكك قائلًا: "لقد شعر بالإهانة من اتهامي له، لا بد من أني مخطئ"

مـا يصل بنا إلـى ختام هذا الفصل، أن تدرك أن معرفة الإشارات غير المنطوقة التي تشير إلـى الكذب أداة مفيدة في بعض المواقف؛ ولكـن إن كنت شخصًا متشائمًا بطبيعتك، فقد ترى هـذه الإشـارات في جميع من حولـك. ذكّر نفسك بأن لغـة الجسد هي دراسـة أنماط السلوك، وعندمـا تتحـدث عن لغة الجسد والكـذب، فمن المهم جدًّا أن تبحث عـن مزيج من الإشارات. بمعنى آخر، لا تفترض سوء النية بسبب إشارة عشوائية. إنك تبحث عن الإشارات وردود الأفعال غيـر العادية على موقف بعينه. إن كانت ردة فعل أحـد أصدقائك على سؤال بسيط غير عادية، فربمـا تكون قد لمسـت وترًا حساسًا - وهذه هـي نوعية المواقف التي تكـون فيها المعرفة بلغة الجسد مفيدة في تحديد أي اتجاه ستسلكه خلال المحادثة.

وأخيـرًا وليـس آخـرًا، تذكر أنه علـى الرغم من أنك ربمـا تكون قادرًا علـى تحديد - طبقًا لمتغيرات معقولة - إذا ما كان شخص ما يكذب عليك، فإنك لن تكون قادرًا على إجباره على قول الحقيقـة. يعتقد الخبراء في مجال لغة الجسد أن الإشـارات غير المنطوقة تلغي تأثير الكلمات المنطوقة، لذا استخدم مهارات فك شفرات لغة الجسد، ثم استرخِ وثق بشعورك الداخلي.

الفصل ١٦

هل يوجد حب من أول نظرة؟

هل يوجد حب من أول نظرة بالفعل، أم أنه مجرد أسطورة من أساطير الجاذبية المادية؟ على الرغم من ضبابية الإحصاءات عن عدد العلاقات طويلة الأمد التي بدأت بنظرة واحدة في غرفة مزدحمة، يمكن للغة الجسد أن تضيف إلى الرسائل التي ترسلها لأحبائك المحتملين أو تضرها، وما إذا كنت تبدو ودودًا أو متحفظًا أكثر أهمية بكثير مما إذا كنت أكثر الناس وسامة في العالم. في هذا الفصل، ستقرأ عما يجذب الجنسين إلى بعضهما الآخر.

الجمال يبدو في عيني الناظر

مهـلًا، ألم تقرأ في الصفحـة السابقة أن هناك أمورًا تتعلق بالجاذبيـة أكثر أهمية من الجمال الخـارق؟ بلى، قد فعلت، ولكن لا يمكنك أن تنكـر أن الإنسان الجميل يلفت الكثير من الانتباه - فـي البداية علـى الأقل. بعض النـاس يفضلون "أشـكالا" بعينها (قد تفضل الشقـراوات بينما يفضل صديقك ذوات الشعر الأسود)، فإن الوجه المتناسق الشاب الذي لا تشوبه شائبة (والذي سنتحدث عنه باستفاضة بعد قليل) يُرى عادة على أنه جذاب.

والآن، مـن الجلـي أنه لا يوجـد إنسان كامل، ويمكـن للأشخاص "ذوي العيـوب" من جميع الأعمار أن يعثروا على الحب. كيف يتمكنون من ذلك؟ هل الجمال أكثر من مجرد بشرة جميلة، أم أنهم يستقرون على ما حصلوا عليه ويستفيدون منه الاستفادة القصوى؟

الجمال والوحش الداخلي

فكـر في شخص لا يمكنك العيش من دونه، ثم فكر في شخص يدفعك دائمًا إلى حافة الجنون. هل كان شعورك تجاههما سيختلف إن تغير شكل كل منهما فجأة؟ إن اكتسب زوجك بعض الوزن أو فقـد شعـره بالكامل بين ليلة وضحاها، على سبيل المثـال، هل سيؤثر ذلك على كيفية رؤيتك له؟

إن كنت ترغب في مواصلة العمل وفق عملية التفكير هذه، فتخيل أنك أعمى. ما مدى تناغمك مع الشخصيات التي تحيط بك دائمًا؟ هل من المحتمل أنك لم تمنح شخصًا ما الفرصة العادلة لأنه لا يرقى للمعايير التي وضعتها للجمال؟



قاعدة

إنهـا ليسـت محاضرة عـن قيمة الجمـال غير الملموس. فكـر فقط فيمـا إذا كنت تحد من فرصـك فـي الحيـاة عبـر التواصل مـع الأشخاص الذين يرتقـون للمعايير التـي حددتها للجمال المادي فحسب.

لا شـك فـي أنك قد رأيـت زوجين خلال حياتك لا يبـدو أنهما متوافقان مـن ناحية الجمال المادي - بمعنى آخر، قد يبدو أحدهما أكثر جمالًا من الآخر بكثير، وتتعجب، كيف أصبح هذان الشخصـان معًـا؟ حسنًـا، كان أحدهما منفتحًا علـى احتمالية عدم كون توأم الـروح مثاليًا من

الناحية الجسمانيــة... وربما كان الآخر يعرض كمية هائلة من الإشارات غير المنطوقة الفاتنة والواثقة.

اللعب بورقة الثقة

هــذا هــو الأمر المتعلــق بالجمال والجاذبيــة المادية: لم يولــد الجميع ولديهــم سمات وملامح عارضــي وعارضــات الأزياء، ومــرة أخرى نقــول إن سمات وملامح عارضــي وعارضات الأزياء لــن يمكنهــا بصورة تلقائيــة أن تمنح المــرء شخصية رائعــة (ولا نقول هنـــا إن الجمال الفائق والشخصية الرائعة مرتبطان بعضهما ببعض بشكل حصري). ما الأمور الأكثر إثارة التي يراها الرجــال والنساء في شــركاء حياتهم؟ الثقة (لاحظ أننا لا نقول الغرور). الشعور بأنك واثق من نفســك كما أنت وما عليك تقديمه لشخصــ آخر هو ما يحتاج الجميع إلى تقديمه في أية علاقة كانت بغض النظر عن كيف يبدو.



عندمــا يكــون المــرء بارعًا فــي إظهار الثقة، سيكــون بارعًا جدًّا في فعــل ذلك، وقد يحظى بلقــب ملــك (أو ملكة) الحفل. أيًا كانت العيوب التي به، يبــدو كأنها لا تعوق هذا المرء على الإطلاق، ويكون منطلقًا في الحياة بطريقة معدية.

الثقة المجسدة

لنفترض أنكِ تعرفين امرأة ليست جميلة، ورغم ذلك فإن الرجال يعجبون بها على أية حال. ما الذي تفعله ولا تفعلينه أنت؟ إنها تعرض ثقتها واستمتاعها بالآخرين عن طريق لغة جسدها. في إحدى الحفلات على سبيل المثال، قد تفعل الأمور التالية:

- تضع نفسها في محور الأحداث بدلًا من الاختباء في أحد الأركان
- تقف منتصبة القامة وتعرض ثقتها بنفسها
- تبتسم وتضحك وتتواصل بصريًا عندما تتحدث مع الآخرين
- تستخدم اللمسات الخفيفة لتوصل رسالة تقول: "مرحى، إننا أصدقاء"
- توجه نفسها ورأسها نحو من تحادثه

إنها لا تفعل أي أمر مخجل أو غير معتاد، بل إن كل ما تفعله هو إظهار الاهتمام بمن يحيطون بهــا وتدعوهم لدخــول عالمها، ويستجيب أغلــب الناس لهذا السلوك المنفتــح بطريقة إيجابية - أي أنهــم سيرغبــون في التعرف عليها، وبنــاءً على مدى براعتها في الحديــث أو مدى تمتعها بــروح الدعابة، قد تحظى بالكثير من الأصدقاء في نهاية الأمسية. بالمناسبة، إنها زائدة الوزن بمقــدار خمسة كيلوجرامات، ولديها نمش فــي ذقنها. إنها من نوعية النساء اللاتي ينظر إليهن الآخــرون ويقولــون: "ما الذي تفعله مع ذلك الرجل الوسيم؟". ربما كان ذلك الرجل عاجزًا عن مقاومة فتنتها و- والأهم من ذلك - لم تشك هي للحظة في أن كليهما ينتمي للآخر.

المكان ضروري جدًا

يشعــر الكثير من الرجال متوسطي الوسامة كما لو كانت جميع الظروف قد تكالبت ضدهم، حيــث إنهــم يخرجون إلــى المقاهي ويسيرون فــي الشوارع وينظــرن إلى النســاء الجميلات... واللاتــي لــن تتحدث أي منهن معهم. إنها شكوى دائمة؛ لذا فإن الخطوة الأولى هي أن توسع من آفاقــك وتبحث في أماكن أخــرى بعيدًا عن المذكورة سلفًا، فمن الصعب أن تدخل إلى مجموعة مــن الفتيــات لتحاول التحدث مــع إحداهن، وكذلك من المرجح أنــك إن رأيت امرأة جميلة في المقهى، فهناك الكثير من الأعين منصبة عليها أيضًا.

لا يعنــي هــذا الأمر أنه يجب عليك أن تتصرف بانهزاميــة - ومن الأفضل أن تعلم متى وأين عليــك أن تبــذل قصارى جهــدك. تعتبر الحفلات من بيــن الأماكن المفضلة للقــاء شخص ما لأنكما ستكونان قادرين على التحدث معًا لفترة أطول (ودون صياح) . من شأن هذا المحيط أن يسهل عليك استخدام لغة جسدك الواثقة بصورة عملية.

إذن، مــا نوعيــة لغة الجسد التــي تبحث عنها النســاء لدى الرجال الجيديــن (بمعنى آخر، الرجل الذي سيعاملهن بلطف والذي لن يجعلهن ينتظرن بجوار الهاتف إلى الأبد)؟

- التواصل البصري
- الابتسام
- وضعية الجسد الواثقة
- بعض دلالات التواضع (ربما وضع اليدين في الجيبين أو هز الكتفين من وقت لآخر)

والآن هناك مجموعة فرعية من النساء يفضلن الفتى المشاكس على الرجل اللطيف، وهناك فارق كبير في الإشارات غير المنطوقة بين هذين النوعين من الرجال، حيث يكون كيان الرجل

اللطيف بالكامل منصبًا على إظهار الاهتمام بالمرأة، أما الفتى المشاكس فمغرور للغاية، وقد يمتدح جمال امرأة بينما ينظر لامرأة أخرى. إن كنت ترغب في التخلي عن طرق الفتى الشقي، فأعد قراءة القائمة السابقة وتدرب على مهارات لغة جسدك. يعتبر التواصل البصري مهمًا بشكل خاص عندما يتعلق الأمر بإقناع امرأة بأنك أكثر من مجرد صبي عابث.

الهدف من اللقاءات الأولى

ربما تكون قد سمعت المقولة التالية مئات المرات: يلعب الرجال لعبة الحب من أجل الزواج، وتلعب النساء لعبة الزواج من أجل الحب، وحتى في الوقت الحالي حيث أصبحت النساء أكثر انطلاقًا والرجال أكثر حساسية، تبدلت الأدوار ولم تعد مثلما كانت من قبل. فإن كان يبحث الرجل عن علاقة عابرة فإن المرأة تبحث عما هو أعمق من ذلك. هل يمكنك أن تستنبط النوايا الحقيقية لشخص ما عبر لغة جسده؟



تنبيه

لا تمانع بعض النساء أن يراهن أزواجهن كوسيلة للمتعة فحسب، في حين تمانع نساء أخريات في أن يراهن أزواجهن بهذه الطريقة. في أي موقف، من الأفضل أن تدركي ما يفكر فيه الرجل قبل أن تضيعي وقتك معه. اقرئي لغة جسده وستدركين ما أنت مقبلة عليه.

في واقع الأمر، عادة ما يمكنك ذلك. هناك بعض إشارات لغة الجسد التي ترفع لافتة تحذيرية للنساء اللاتي يبحثن عن أزواج لهن، وهي كالتالي:

- لا تتزوجي من رجل لم ينظر في عينيك قط لأكثر من ثانية واحدة.
- لا تتزوجي من رجل يتفحص جسدك طوال الوقت.
- لا تتزوجي من رجل ينظر إلى نساء أخريات في أثناء وجودك معه.

بمعنى آخر، إن لم يعطك سببًا وجيهًا للاعتقاد بأنه يرغب في التعرف إليك بشدة في مرحلة ما - إن لم يتواصل معك بصريًا، أو كانت المتعة هي أول ما يخطر بذهنه (أي أنه يتفحص جسدك طوال الوقت)، والأهم من كل شيء، إن شككت في أنه يمكنه استبدال نساء أخريات بك - فإنه ليس مهتمًا بك بحق.

ما الذي يعنيه ذلك؟

عـادة ما يشعر الرجال بأنهم يحصلون علـى رسائل مربكة من النساء، فقد تتصرف الكثير مـن النساء بجـرأة تجاه الرجال ولكنهن يرغبـن منهم في النهايـة أن يتركوهن وحدهن. كيف يمكـن للرجل إذن أن يفك شفرات الاختلاف بين امرأة تحاول الارتباط من أجل الزواج وامرأة تحاول التلاعب بالرجال؟


قاعدة

لا يجب على الرجل أن يعيش حياته بناءً على فرضيات، ولكن من الطبيعي أن تفترض أن امرأة ترتدي ملابس مكشوفة لا تريد سوى التلاعب؛ ولكن من الطبيعي أيضًا أن تفترض أن امرأة محتشمة ستكون أكثر تحفظًا وتمسكًا بالتقاليد.

ستقوم المرأة التي ترغب في إقامة علاقة زواج بك بالتالي:

- ستتواصل معك بصريًا
- ستستمع لما تقول، وستحني رأسها وتوجه جسدها بطريقة تُظهر أنها مهتمة بما تقول
- ستلمسك كثيرًا بطريقة ودودة
- ستضحك وتبتسم كثيرًا

أمـا الفتاة التـي ستحاول التلاعب بك، فستكون بسيطة وعفويـة، وستتصرف بطريقة تشبه كثيرًا تصرفات الرجال في المواقف المشابهة، ولكن بطريقة أكثر صراحة، ولن يشكل الحديث والتواصل البصري مشكلة - وستظل تمسح أرجاء المكان بحثًا عن رجل أفضل منك، وإن تركتها وحدها لعشر دقائق، فقد تجد رجلًا آخر يجلس مكانك عندما تعود.

والآن، هاك النصيحة: إن مفتاح تحديد العلاقة التي أنت بصدد دخولها مع امرأة هو ما إذا كانـت لغة جسدهـا تخبرك: "أنت فقط من يناسبني" (وفي هـذه الحالة، إن لم تكن ترغب في إقامة علاقة زواج، فاتركها على الفور)، أو "أنا أتلاعب بك"

إشارات من أجل العزاب

ألن يكون رائعًا إن كانت هناك طريقة سهلة لمعرفة إن كان شخص ما أعزب ويبحث عن شريكة حياتـه، كأن تكـون هناك علامـة صغيرة على جبهتـه، أو أن يقول كلمات على غـرار: "اسألينى

إن كنت مرتبطًا"؟ ولكن للأسف، فإن الحياة أكثر تعقيدًا من ذلك. كيف إذن يكشف الرجال والنساء العزاب أنفسهم لشركاء حياتهم المحتملين؟ هناك الكثير من الإشارات غير المنطوقة التي يستخدمها العزاب من أجل عرض أنفسهم على الملأ وتقييم من سيحاول التقرب منهم.

الأعين الهائمة

إن الأشخاص الذين يهتمون بالآخرين يستخدمون التواصل البصري بطريقة فطرية، أي أنهم لا يفكرون كثيرًا أو يبذلون الكثير من الجهد لفعل هذا، ولا يمكنهم منع أنفسهم من النظر في أعين الآخرين. وكل شخص يمرون به، وكل شخص غريب في الشارع سيتلقى نظرة وترحيبًا ودودًا يقول: "كيف حالك؟"

قد تفكر حينها: "مهلًا، بعض الأشخاص يفعلون ذلك، ولكن لا يجب بالضرورة أن يكونوا من الباحثين عن الحب. بل قد يكونون مجرد أشخاص ودودين". قد يكون هذا صحيحًا في بعض الحالات، ولكن جرب الأمر بنفسك. ادخل أحد المقاهي أو المكتبات المزدحمة ولاحظ عدد الأشخاص الذين سيستخدمون التواصل البصري معك بما يتعدى النظرة الخاطفة. سيكون العدد قليلًا جدًا، أي شخص سينظر لك لأكثر من ثانية واحدة من المرجح أن يبتسم أو يحييك، وإن لم يكن هذا الشخص أحد العاملين في المكان، فهناك فرصة معقولة أن يكون هذا الشخص مستعدًا للحديث... وربما أكثر من هذا.


حقيقة

على النقيض من فتح الأبواب والتخلي عن المقاعد من أجل النساء وكبار السن، لا يكون التواصل البصري الودود من الأمور التي يولد بها الأطفال الصغار على أنها أمر ينم على التهذيب، فهناك الكثير من البالغين يعانون عدم قدرتهم على استخدام التواصل البصري المناسب، خاصة مع الأغراب.

الاحتضان

لاحقًا في هذا الفصل، ستقرأ عن كيفية استخدام المساحة الشخصية لصالحك بينما ترغب في التعرف على شخص ما بطريقة أفضل، والآن إنك بحاجة لأن تعرف أنه عندما يدخل شخص ما إلى مساحتك الشخصية (والتي تتراوح ما بين ٣٠ و٤٥ سنتيمترًا في جميع الاتجاهات)، فإنه بذلك يتعامل معك بود. ومن الواضح أن هذا الأمر لا ينطبق على الحفلات

المزدحمة أو المليئة بالناس. هب أن أحد زملائك في العمل يحب دائمًا أن يقف على مقربة كبيرة منك، ولا يحدث هذا عندما تقرآن معًا الوثيقة نفسها أو تنشئان أحد النماذج فحسب، بل أيضًا عندما تقفان في الطابور أمام المقصف، وعندما تستقلان المصعد معًا في الصباح، وعندما يدخل مكتبك ليرى ما تفعله. حدث الموقف ذاته مع "كاري"، وهي مهندسة معمارية شديدة الانشغال والتي - مثل زملائها - لا تمتلك الكثير من الوقت من أجل التعرف على الناس ولديها وقت أقل لتقييم مدى التقارب بينها وبين زميلها في العمل "ألين"... حتى لفتت صديقاتها في العمل انتباهها إلى الأمر. تقول "كاري" "أعتقد أنه كان يعتبرني كشقيقته. لم تكن بيننا أية علاقة على الإطلاق؛ لذا عندما بدأ أصدقائي يلاحظون مدى قربه مني، ضحكت منهم، ثم بدأت ألاحظ الأمر أيضًا، وكانوا على حق، ثم طلب مني الخروج لتناول العشاء، وما حدث بعد ذلك يستحق الذكر في التاريخ" (كاري وألين زوجان منذ أربع سنوات الآن).


تنبيه

إن الشخص الذي يعمل على مشروع في مكتبه ويعض شفتيه ويلعقهما، فإنه يفعل ذلك كوسيلة لتهدئة أعصابه أو التعبير عن إحباطه؛ ولكن إن كان هناك شخص يحدق إليك في مطعم ويعض شفتيه، فإنه يعبر بذلك عن اهتمامه بك.

يمتلك أغلب البشر حسًا داخليًا بالمساحة الشخصية، ومن المرجح أن تقف النساء على مسافة من الآخرين أكثر من الرجال الذين يهتمون بالحفاظ على منطقة نفوذهم. إن كان هناك رجل يحاول الاقتراب منك أكثر، فهناك سبب لذلك: إنه يتودد إليك.

حركات الشفاه

في الفصل السادس، قرأت كل شيء عن لغة الجسد المتعلقة بالفم بما فيها أن لعق الشفاه لا يعد دائمًا دلالة على الاهتمام... ولكنه يكون كذلك في بعض الأحيان، ولكن عليك أولًا أن تضع الموقف والبيئة المحيطة في الاعتبار.

من بين الأساطير الشائعة أن الفتاة التي تضع في فمها مكعبًا من الثلج أو تمضغ ماصة الشراب فإنها تبحث عن المتعة، ولكنها قد تكون فتاة شديدة التوتر وهذه هي طريقتها للتنفيس عن تلك الطاقة المكبوتة، كما أنه من المهم ملاحظة أسلوب تواصلها البصري وتوجيه جسدها وما إذا كانت تستخدم اللمسات الودودة. فإن كانت تحدق مباشرة إلى عينيك، ووجهت جسدها نحوك، ووضعت يدها على ساعدها، فإن كل هذه الإشارات تدل على أنها مهتمة بما يتجاوز مجرد المحادثة الودودة.

أمور ينبغي تجنبها

سيتناول هذا القسم بعض إشارات لغة الجسد التي تؤذي، وبعضها الذي يزيد فرصك في اجتذاب الشخص المناسب إليك. قد تعثر على بعض الحكمة في هذا القسم - أمر قد يجعلك تندهش وتقول: "هذه هي إذن الأمور الخاطئة التي أفعلها"

عدم تنظيف النفس على الملأ

بما أن دراسة لغة الجسد تربط بين السلوكيات البشرية وسلوكيات الرئيسيات، فقد تعتقد أن أي شيء قد يصلح لفعله. تعمد القرود إلى تنظيف نفسها على الملأ، وهذا يعني أنه يمكنك فعل ذلك أيضًا. توقف عن ذلك؛ فلا أحد من كلا الجنسين قد يرغب في مشاهدة عرض عام عن النظافة الشخصية، وهذا يشمل تنظيف الأذنين، وحك الأنف وإزالة اللعاب من على جانبي الشفاه... إنها إشارات غير منطوقة تقول: "أنا لا أهتم بالاحتفاظ بجراثيمي لنفسي. تفضل، خذ بعضها" (لا تندهش إن عادت إليك لغة جسد الجميع تحمل الاشمئزاز).

هناك استثناء واحد لهذه القاعدة: يمكن للنساء تنظيف شعورهن سريعًا على الملأ - على سبيل المثال، لف الشعر أو دفعه خلف الأذن؛ ولكن لا يعني هذا أن تخرجي فرشاة شعرك وبخاخ الشعر وتبدئين بتغيير تصفيفة شعرك في منتصف لقاء مع أحد الرجال. يخلف هذا السلوك انطباعًا عن كونك غير مراعية للآخرين على الإطلاق. احتفظي ببعض الغموض لنفسك - استأذني، ونظفي وهندمي نفسك وحدك.

التملق ممنوع

في مملكة لغة الجسد، يكون الاحتفاظ ببساطة الأمور هو مفتاح الفوز بالشخص الذي تضع عيناك عليه. لقد قرأت عن التواصل البصري وتوجيه الجسم واستخدام اللمسات الودودة ودخول المساحة الشخصية للشخص الآخر تعبيرًا عن اهتمامك به؛ ولكن لا تتخط الحد الفاصل بين ما سبق والتملق واللمس المبالغ فيه والالتصاق بشخص لا يوافق على هذه السلوكيات. كيف ستعلم أنك قد تماديت في سلوكياتك؟ اقرأ لغة جسد الشخص الآخر. إن لم تكون سلوكياتك مقبولة، فسترى بعضًا من الإشارات التالية:

- ابتسامة زائفة، حيث تُسحب الشفتان إلى الخلف في اتجاه الأذنين دون أن تتجعد العضلات حول العينين.
- النظرة الساخطة، والتي لا يمكنك أن تخطئها إن نظرت في عيني الشخص الآخر لفترة كافية، فعادة ما يصاحب النظرة الساخطة اتساع فتحتي الأنف والضغط على الفكين.
- زيادة المسافة الفاصلة بينكما؛ حيث يخطو الشخص الآخر إلى الخلف أو يوجه جسده بعيدًا عنك.
- تجنب التواصل البصري؛ حيث يحاول الشخص الآخر أن يبذل قصارى جهده للتظاهر بأنك لست موجودًا.

إن كنت تشهد هذه السلوكيات بعينيك، فربما تتسبب في إفساد جميع فرصك، ويمكنك أن تعيد تقييم سلوكياتك غير المنطوقة، أو يمكنك أن تودع الشخص وتختفي من أمامه تمامًا.

إنه يحبني، إنه لا يحبني

حسنًا، ربما لا نتحدث عن الحب هنا، وربما كان العنوان الأفضل لهذا القسم هو: "هل هو مهتم... مهلًا، لا، إنه ليس مهتمًا... أليس كذلك؟". كيف يمكنك أن تكتشفي ما إذا كان شخص ما يتعامل معك بود أم أنه معجب بك؟ من الناحية النظرية، سيتبع الجميع بروتوكولات لغة الجسد نفسها ويسهلون مما يحدث في المجتمع بوجه عام، أما في الواقع، فيمتلك الناس أساليبهم الخاصة ومجموعاتهم العاطفية التي تؤثر على كيفية رؤيتهم للعالم وتعبيرهم عن نواياهم، حتى إن تعلق الأمر بالجاذبية المادية. مرفق فيما يلي الحقائق المجردة عن لغة الجسد المهتمة وغير المهتمة.

عدم الشعور بالأمان

هل رأيت من قبل شخصًا أرهبك وأخافك فور رؤيته؟ على الرغم من كل الجهود التي تبذلها، لا يمكنك أن تشيح نظرك عنه، وتشعر بأنك مجبر على التعرف على ذلك الشخص، ولكنك تعلم جيدًا أنك لن تقدم على المبادرة بذلك... حسنًا، لأنك لا تمتلك الثقة الكافية لذلك، ويعتبر هذا الأمر صفعة مدوية لاعتزازك بنفسك تظهر جلية في صورة صوت يتحدث في عقلك ويقول: "لا تضيع وقتك سدى. إنه شديد الوسامة أو الثراء أو النجاح أو الطول أو الشباب أو الكبر بالنسبة لك، وسيردك خائبًا في لحظة واحدة"

للأسـف، لا يتوقف الأمر عنـد هذا الحد، بل يظهر عدم شعـورك بالأمان على لغة جسدك، على النحو التالي:

- عدم القدرة على التواصل البصري
- توجيه جسدك بعيدًا عن الشخص الآخر
- إحناء رأسك نحو الأسفل
- التكور على نفسك.

باختصـار، إنك تحـاول أن تجعل من نفسك غير مرئي قدر الإمـكان؛ حيث تدعم مشاعرك بعـدم الأمـان لأنه لن يمكن لأحد أن يلحظ شخصًا يعمد إلى جعـل الناس يرونه أقل منهم. إنها حلقـة مفرغة لا نهائية، ولعلمك، قد يرى ذلك الشخـص الذي يعجبك أنك جميلة، فإن سلوكك يخبره بأنك لست مهتمة به. هل هنـاك أية طريقة لتحسين هذا السينـاريو؟

هنـاك طريقـة بالفعل. عودي إلـى الخلف وأعيدي قـراءة بداية الفصل. لا يجـب أن تكوني عارضة أزياء لتفوزي بإعجاب الآخرين، بل عليك أن تظهري للآخرين أنك تستحقين أن يتعرفوا عليك، والطريقة المثلى لتحقيق هذا الأمر هي استخدام لغة الجسد الواثقة.

أظهرا تواصلًا (بصريًا)

بعيـدًا عن التعبير لامرأة عن أنك غارق في حبها حتـى النخاع، يعتبر التواصل البصري هو أسهل طريقة لتوصيل الرسائل الإيجابية إلى شخص ما - أو لاستلامها منه.

"جايك" خريج جامعي شديد الخجل يعيش على الساحل الغربي وتعيش عائلته على الساحل الشرقـي، وخلال رحلته عبر البلاد منذ عدة سنوات مضت، ألغيت رحلته الجوية بسبب عاصفة ثلجيـة، وكانـت جميع الفنادق المحليـة مشغولة بالنـزلاء، وكان بصدد قضاء ليلتـه راقدًا على أرضية المطار محاطًا بالأغراب.


قاعدة

ارفع رأسك إلى الأعلى وابتسم وتواصل بصريًا مع الآخرين، وقد تندهش عندما ترى أنك عندما تتصرف بثقة، ستشعر بأنك أكثر ثقة - وسيظهر هذا جليًا على لغة جسدك. أطلق عليها نبوءة ذاتية التحقيق: "أعتقد أني واثق بنفسي، لذا، أنا كذلك بالفعل"

والآن، لم يكن "جايك" من نوعية الأشخاص الذين يتحدثون مع أشخاص آخرين لا يعرفونهم. في واقع الأمر، لم يكن "جايك" يرفع رأسه عن كتبه ليعطي الناس فرصة ليتعاملوا معه بود؛ ولكنه لحسن الحظ، قرأ كثيرًا خلال النصف الأول من رحلته، فجلس متعبًا يتفحص المسافرين الآخرين المنتظرين. فانتبه لفتاة حمراء الشعر كانت تمر من أمامه وتذكر أنها كانت تركب الطائرة السابقة معه، وربما تذكرته أيضًا لأنها ابتسمت له في أثناء سيرها وهي تجر حقيبة ملابسها خلفها. شعر "جايك" بالدهشة من إيماءتها الودودة البسيطة فابتسم لها قبل أن يدرك ما يفعله (ليس "جايك" ممن يغتنمون الفرص - عن الناحية الاجتماعية أتحدث).

في النهاية، شعر "جايك" بالملل فأخرج كتابًا وواصل القراءة - حتى سمع صوتًا يقول إن كانت المساحة الخالية على الأرضية بجواره متاحة. لقد كانت الفتاة حمراء الشعر، والتي ظلت تنتظر لساعة كاملة لتسمع ما سيحل بطائرتها، والتي ألغيت أيضًا. قضى الاثنان الليلة يتحدثان واكتشفا أنهما يمتلكان الكثير من الاهتمامات المشتركة وكانا يعيشان بالقرب من بعضهما، وقبل أن يحل موعد إقلاع طائرة كل منهما في صباح اليوم التالي، كانا قد تبادلا أرقام هواتف بعضهما. لقد كان توافقًا حدث في المطار... وبدأ الأمر برمته من تواصل بصري بسيط.

اقترب أكثر قليلا

من شأن دخول منطقة شخص آخر أن ترسل رسالة واضحة بأنك ترغب في الاقتراب منه. عادة ما يقيم الناس المساحات الشخصية بناءً على علاقات بعينها؛ لذا فإن المسافة التي ستوجد بينك وبين زوجتك ستكون أقل من المسافة بينك وبين أحد البائعين في أحد المتاجر (للمزيد عن موضوع المسافة الشخصية انظر الفصل السابع عشر).


سؤال

عندما تكون مهتمًا بالتعرف إلى رجل أو امرأة، هل من الجيد أن تتعلق بطرف سرواله أو تنورتها؟ وأنا هنا أتحدث مجازيًا.

على الرغم من أن هذا الأسلوب قد يكون فعالًا في بعض الحالات، فإنه قد يُنظر إليه على أنه اعتداء على حرية الآخرين. ومن الأفضل أن نترك مسافة حوالي ٣٠ سنتيمترًا بينك وبين الشخص الآخر حتى يسمح هو لك بأن تقترب.

عندما يدخل شخص ما منطقتك الشخصية دون أن تسمح له بذلك، فاعتبر هذا دلالة على الاهتمام بك.

في التجمعات الاجتماعية، يمكنك أن تظهر المزيد من دلالات الاهتمام، على غرار:

- توجيه جسدك نحوه
- إمالة رأسك بينما يتحدث
- استخدام اللمسات الخفيفة الودودة
- استخدام التواصل البصري الطويل

ولكن، ضع في حسبانك أنه بغض النظر عن مدى براعتك في استخدام هذه الأساليب خلال تعاملاتك، فإنها لن تفيدك كثيرًا إن أصررت على عدم الاقتراب لمسافة الـ ٣٠ سنتيمترًا بينك وبين المرأة التي تلفت انتباهك؛ حيث إن الاقتراب هو الخطوة الأولى في طريق تحقيق النتائج المرجوة.

تحرك

مـا نوعية إشارات لغة الجسـد التي ستصلك إن لم يكن الشخص الآخر مهتمًا بك؟ تجنب التواصل البصري أو عدم وجوده على الإطلاق من بين هذه الإشارات. على الرغم من أن بعض الأشخاص لا يبرعون في فن النظرات المرسلة في الوقت المناسب، إن كان هناك شخص مهتم بـك، فإنه سيحاول أن ينظر نحوك. وإن لم يفعـل ذلك، فهذا دليل على أنه مهذب بدرجة كافية ليتساهل معك في تلك اللحظة، ولكنه لا يرغب في تطور الأمور بينكما لأكثر من هذا.

إن توجيـه الجسم فـي الناحية المعاكسة لـك دلالة أخرى على عدم الاهتمـام بك. إن كنت تتحدث مع شخص ما ولم يكلف خاطره عناء الالتفات لمواجهتك، فهذا ليس بالخبر الجيد، أما إن أشـاح بوجهه بعيـدًا بينما تتحدث، أو ظل يبتعد عنك تدريجيًا، فـإن هذا ليس بالخبر الجيد أيضًا. توجه نحو شخص يمنحك الوقت والاهتمام اللذين تستحقهما.

الفصل ١٧

مهارات ينبغي أن تتعلمها الفتيات

بينما تذرعين شــوارع المدينة التي تعيشــين فيها، سيكون من المفيد أن تعرفي نفســك جيدًا. والأهم من هذا، من المفيد أن ترسلي الرسائل الصحيحة تحســبًا للمــرور برجل يبحث عنك لتكوني شــريكة حياته. في هذا الفصل، ســنغطي المعلومات الرئيسية التي تحتاج النساء إلى معرفتها لكي تتمكنَّ من الفوز بهذا الرجل المميز.

العين تحبك

حسنًا، إنك لا تحبين الرجل الذي رأيته عند منفذ بيع المنتجات الزراعية، ولكنك تودين لو تمكنت من التعرف عليه بشكل أفضل؛ ولكنك لست من النوع الذي يتوجه نحو الرجال وتسألينهم عن أفضل طريقة لانتقاء الأناناس. كيف يمكنك أن تجعليه يتوجه هو نحوك؟

افتحي تلك النافذتين على روحك

حبا الله بعض النساء بأعين ساحرة - أعين واسعة وجميلة ملونة محاطة برموش طويلة؛ ولكن ماذا عنك أنت؟ - أنت تملكين عينين ضيقتين ومتورمتين ونصف مغمضتين أو متجعدتين، وكنت على قناعة بأن فرصك في الارتباط بأحد الرجال ستزداد إن ارتديت نظارة شمسية. خطأ! لا يهم إن لم تكن عيناك رائعتي الجمال، إن ما يهم بحق هو الاستفادة القصوى مما تملكين.


قاعدة

إن لم تكوني تعلمين شيئًا عن استخدام محددات العينين ومستحضرات صبغ الرموش، فإن الأمر قد يستحق القيام بزيارة خبيرة تجميل معتمدة، والتي سيكون بمقدورها منحك بعض الأفكار القيمة (أتحدث دون أية مواربة) عن أفضل مظهر لعينيك.

والآن، قد تتساءلين عن سبب أهمية هذا الأمر. إنك لا تحبين استخدام أدوات التجميل، بل في واقع الأمر، لم تستخدميها من قبل ولا تخططين للبدء الآن. اجلسي فحسب وواصلي القراءة. عندما يبحث الرجال عن زوجة، فإنهم يبحثون في الأساس عن امرأة يمكنها حمل أطفالهم، وتعود هذه الغريزة إلى عصر رجال الكهوف؛ حيث كان التناسل يعني الحد الفاصل بين استمرار الجنس البشري أو انقراضه؛ لذا من المفترض أن يبحث الرجال دائمًا عن نساء شابات ولديهن القدرة على الإنجاب.

وهنا يكون لعينيك دور مهم: إن العينين الواسعتين اللامعتين تجعلانك تبدين شابة - صغيرة السن بدرجة تكفي للإنجاب - وغير مؤذية، تشبهين طفلة صغيرة بالفعل. ومن شأن استخدام أدوات التجميل لإبراز هذه السمات أن يصب في صالحك...ما دمت لم تبالغي في فعل هذا. إن كنت تكرهين أدوات التجميل، فضعيها فقط على الأماكن الرئيسية التي ترين أنها معيبة حول محجري عينيك. ابدئي تغطية الهالات السوداء باستخدام كريم مصحح العيوب،

ومن شأن استخدام مستحضر سبغ الرموش لتطويل رموشك أن يضفي تأثيرًا ثلاثي الأبعاد لعينيك، وستقرئين المزيد عن كيفية تجميل شكل عينيك في هذا القسم.

اجعليهما تعملان!

بمجرد أن تخفي عيوبك وتظهري جمال عينيك، يحين الوقت للاستفادة منهما؛ حيث إن إقامة التواصل البصري هي حركتك الأولى، ولكن الأمر ليس سهلًا كما يبدو، كما سيقر أي شخص كان يشعر بالخوف من إقامة التواصل البصري؛ حيث إن التواصل البصري من الممكن أن يخفق بسهولة.



من شأن التواصل البصري المبالغ به أن يخيف الشخص الآخر منك ("لماذا تحدق إليّ بهذه الطريقة؟")، أما التواصل البصري غير الكافي فقد يجعل الشخص الآخر يعتقد أنك غير مهتمة إما بلقائه أو الاستماع لما يقول، بناءً على ذلك الموقف. ما الطريقة الصحيحة إذن لبدء التواصل البصري بغرض التواصل؟ استخدمي قاعدة الخطوات الثلاث:

الأولى: التقاء العينين لفترة قصيرة، لا تزيد على ثلاث ثوان.

الثانية: النظر إلى الشخص مرة أخرى، ولكن مع ابتسامة هذه المرة.

الثالثة: بعد استراحة قصيرة (دقيقتان على الأقل)، وجّهي نظرة واثقة وثابتة مصحوبة بابتسامة أكثر اتساعًا.

بعد الخطوة الثالثة، عليك أن تتخذي قرارك: إما أن تبادري بالسؤال أو تنتظري المبادرة من الطرف الآخر.

لا شك في أنه لا يوجد موقفان متماثلان، فإن كنت جالسة في أحد الاجتماعات والتقت عيناك بعيني الطرف الآخر، فلن يكون من الممكن أن تبدئي الحديث معه في ذلك الوقت وذلك المكان؛ ولكن تنطبق على الموقف القاعدة نفسها: لا تواصلي التحديق إلى عينيه لفترة أطول. في حين قد يرى بعض الرجال أن الأمر رائع جدًّا لأن امرأة غريبة لا يمكنها رفع عينيها عنهم، فإن بعضهم الآخر قد يرى الأمر مربكًا. وحيث إنك تحاولين ترك انطباع أول عبر تواصلك البصري، فحاولي ألا تندفعي حتى تتعرفي عليه بشكل أفضل.

اكسري التواصل البصري لفترة قصيرة

علـى الرغم من أن النـاس لا يتحدثون فعليًا باستخدام أعينهم، فإن التواصل البصري يعتبر عامـلًا مهمًا في التعاملات اليومية. لقد قرأت بالفعل عن كيفية النظر إلى شخص ما في مكان مزدحم، والآن، ما الذي عليك فعله بعينيك عندما تواجهين الرجل وجهًا لوجه؟

ضعـي فـي اعتبارك أن التواصـل البصري الطويل يبعـث برسالة حاسمة جـدًا وقد لا تكون صحيحـة دائمًا خلال الأحاديث اليومية: تقول النسخـة المهذبة من هذا الأسلوب في التواصل: "لا يمكننـي التوقـف عن النظر إليـك. أنا مهتمة جدًا بالتعرف عليك بشـكل أفضل"؛ لذا على الرغم من أنه لا بأس باستمرار التواصل البصري لفترة أطول من المعتاد إن كنت تتحدثين مع جـارك، على سبيل المثال، (بافتراض أنك لست مهتمـة بالتواصل مع جارك وعقد علاقة زواج معه)، فإن التواصل البصري المفرط يظل أمرًا سلبيًا. عليك أن تكسري التواصل البصري من وقت لآخر، وإلا فسيصبح التواصل مع ذلك الشخص عبارة عن مباراة للتحديق.



حقيقة

مـن شـأن توسيـع عينيك بينمـا تتحدثين مـع رجل أن يحاكي بـراءة الشبـاب، وحيث إن الرجـال مبرمجـون غريزيًـا على البحث عن امـرأة لتربية أطفالهم، فإنهـم يستجيبون للغة الجسد التي تجعل المرأة تبدو أصغر سنًا.

أيـن ستبحثين إذن - ولكم من المرات؟ إن كنت في ناد أو مطعم أو أي مكان آخر للتجمعات الاجتماعيـة، فستكـون هنـاك الكثير من الأمـور التي ستلفـت انتباهك. انظري إلـى مشروبك وانظـري إلـى الأشخاص الذين يقفـون بالقرب منـك، أو انظري إلى جانب رأس الرجل الذي تحدثينـه. لا يجب أن ينكسـر التواصل البصري لأكثر من بضع ثـوان، ولا يجب أن يستمر لأكثر مـن خمس أو عشر ثوان في كل مرة، وقد لا تبدو تلك الفترة طويلة، ولكن جربيها عندما تكونين وحدك أمام المرآة. قد تبدو فترة العشر ثوان فترة طويلة جدًا خلال المواقف المتوترة.

واحرصـي على أن تنظري إلى أماكن مختلفة عندما تكسرين التواصل البصري، فإن نظرت إلى نفس الاتجاه كل مرة، فقد يتساءل الطرف الآخر عما يلفت انتباهك بينما تتحدثين معه.

النجاح في التعبير بالعينين

هناك بعض التعبيرات بالعينين ستفيدكِ كثيرًا في أثناء البحث عن شريك حياتك:

- العينان الواسعتان
- الطرْف بالرموش
- النظرة الخاطفة
- النظرة الرزينة نحو الأعلى

وقد ناقشنا بعضًا من الإيماءات في الفصل السابع، ولكننا سنتحدث عنها هنا في سياق الملاطفة.

عندما توسعين عينيك، فإنك تجعلين من نفسك تبدين أصغر سنًّا وأكثر اهتمامًا - ما دمت لا تبالغين في فعل ذلك. إن نظرت وقد وسعت من عينيك لأكبر قدر ممكن، فستبدين مخيفة. امزجي بين العينين المتسعتين بطريقة معقولة وبين الابتسامة وسيكون شكلك رائعًا.



إن لم تتمكني من الغمز دون أن تغلقي كلتا عينيك، فلا تفعليه. قد يتساءل الناس عما إذا كنت قد فقدت التواصل معهم أو كنت تعانين جفافًا مزمنًا بالعينين. وفي كلتا الحالتين، لن يمكنك الفوز بالرجل إن استخدمت تلك الحركة.

ويحتاج الطرف بالرموش إلى قدرة طبيعية وتدريب - فإنها ليست حركة مناسبة للمبتدئين. إن قضيت فترة ما بعد الظهيرة من يوم عطلتك في مشاهدة أفلام الأبيض والأسود القديمة، فلا شك في أنك قد شاهدت هذه الحركة تُستخدم - وربما ليس بأفضل طريقة ممكنة. يجب أن تكون حركة طبيعية لا تمكن أحدًا من ملاحظة أي شيء عدا عينيك الجميلتين البريئتين.

هاك الحركة: يفضل عدم الطرف بالعينين لأكثر من مرتين سريعتين ثم التوقف؛ حيث إن الطرف بالرموش مع الابتسام بخجل لعبة رابحة؛ ولكن عليك أن تتدربي على الحركة وحدك في منزلك قبل أن تستخدميها. وتذكري: كلما قللت من استخدام الحركة زاد تأثيرها؛ حيث إن الإفراط في استخدام الطرف بالرموش سيجعلك تبدين كأنك تعانين اضطرابًا في العينين، الأمر الذي من شأنه أن يكسبك بعض التعاطف من الطرف الآخر، ولكن هذا يعتمد على مدى تطور الأمور بينكما.

ومن شأن إمالة رأسك نحو الأسفل ورفع عينيك نحو الطرف الآخر أن يرسل له رسالة مفادها أنك غير مؤذية وأنه هو القوي المسيطر، حتى إن كان أقصر منك قامة، كما أنها من الحركات التي لا يمكن لأحد أن يفسرها بطريقة غير صحيحة: في الأساس، إنها نظرة مثيرة.

الشفاه لا تكذب... أليس كذلك؟

كما تعلم الكثير من النساء بالفعل، قد تكون الشفاه سلاحًا قويًا في ترسانة لغة جسدك. عندما تظهرين شفتيك بالطريقة الصحيحة، فكل ما سيفكر فيه الرجل حينها هو التقرب منك، أما ليُّ الشفتين فعادة ما يجعلك تبدين صعبة المراس وعجوزًا أو غريبة الأطوار. ولا يشترط أن تكون شفتاك ممتلئتين وجميلتين بطبيعتهما لكي تلفتي الأنظار. فمثلما هي الحال مع العينين، عليك أن تدركي كيف تخرجين بالاستفادة القصوى بما حباك الله إياه.



قاعدة

لا تتعجلي وتملئي شفتيك الرفيعتين بالكولاجين، فعلى الرغم من انتشار جراحات التجميل في الوقت الحالي، فإن أغلب الرجال يفضلون المظهر الطبيعي للشفتين على المظهر الزائف. إن كانت شفتاك رفيعتين جدًا، فيمكن لمحدد الشفاه أو ملمعها أو أحمر الشفاه أن يعطيها مظهرًا أكثر امتلاءً.

كلماتك تقول شيئًا، وفمك يقول شيئًا آخر

في الفصل السادس، قرأت عن الرسائل غير المنطوقة التي يمكن للفم إرسالها، وقد يكون الفم هو أحد أكثر جوانب فك شفرات لغة الجسد إثارة للارتباك؛ حيث إن الأداة التي تنطق الكلمات قد تتعارض مع الكلمات التي تخرج منها عبر حركاتها؛ لذا، عندما تتحدثين مع شخص ما وتودين أن تعلمي المزيد عنه، من المهم أن تجعلي كلماتك وشفتيك متوافقتين.

لنلق نظرة على موقف تسبب فيه هذا النوع من التعارض في أن تصبح المحادثة ضبابية. لقد تأخرت عن موعد على العشاء (مرة أخرى) وتعتذرين بصدق لصديقتك التي تنتظرك عندما تصلين أخيرًا؛ ولكنها تصر على أنها ليست غاضبة - فعلى الأقل لم تتسببي في تلك الحادثة التي وقعت بين ثلاث سيارات في المرآب - ولكن، عندما ترفعين عينيك نحوها بينما تنظرين إلى قائمة الطعام، تلاحظين أن شفتيها مزمومتان وأنها تضغط بشدة على فكيها؛ والآن هناك احتمال بأن تكون غاضبة من أمر مختلف تمامًا، ولكنَّ هناك احتمالًا أيضًا لأن تتعرضي لغضبها

فـي اللحظة الحالية. ربما لا تكـون من النوع الذي يحب المواجهة، ولكـن أيًا كانت الحالة، فإن فمها المضموم يدل على رسالة واضحة مفادها أن هناك أمرًا يدور في عقلها في الوقت الحالي.

ومـن الواضـح أن هـذا الموقف قد يخلـق حالة من الارتبـاك؛ حيث يجب أن تكـون كلماتك وحركات فمك متوافقة. أي من الردود التالية سيجعل صديقتك متحيرة؟

- "كم أود ذلك"، مع ابتسامة واسعة.
- "كم أود ذلك"، تقولينها ثم تضمين شفتيك بعد قولها على الفور.

الـرد الأول سيجعلهـا تشعر بأن اللقاء سيكـون رائعًا، أما الثاني فسيجعلهـا تتساءل عما إذا كنت مسرورة باللقاء حقًا، أم أنك تحضرين لأنك ستحصلين على طعام مجاني.

ضم الشفتين وإبرازهما

لقـد رأيت ضم الشفتين، وقمت بهـذه الحركة، وشاهدت الآخرين يستخدمونها. وحسب من يستخدمها، فإنها قد تبدو طبيعية تمامًا أو سخيفة للغاية.

مـا الهدف من ضـم الشفتين؟ إنها إيماءة أخرى من إيمـاءات الوجه التي تجعل المرء يبدو صغيـرًا وعاجـزًا وبريئًا (ومزعجًا جدًا في بعض الحالات). المفهـوم القديم لهذه الحركة أنها تعبر عن الحزن ممزوجًا بالإحباط أو حتى الغضب. وعندما تستخدم النساء هذه الحركة خلال الملاطفة، فإنها طريقـة ذكية للتعبير عن الإحباط دون الوصول لمرحلة الغضب (والذي يظهر تلقائيًا بعد ذلك في العلاقة).

لنفترض أنكِ رأيت فتاة تضم شفتيها نحو الأمام خـلال موعد على العشاء مع رجل، فربما يكون قد أخبرها بأنها لن تتمكن من الذهاب معه في رحلته إلى ريو دي جانيرو التي أعد لها مع أصدقائـه. وحيـث إن العلاقة بينهما لم ترق لمرحلة الالتزام بعد (فـي واقع الأمر، إنه لقاؤهما الثانـي)، فلا يمكنها أن تشعـر بالغضب منه، ولكنها بصدد التعبير عـن عدم سعادتها على أية حال. ربما لن تتمكن من إثنائه عن قراره، ولكنها ستعبر عما تشعر به بكل وضوح.

لعق الشفتين وعضهما

يتنــاول هذا القسم الرسائل غير المنطوقة التي ترسلها حركات لعق الشفاه وعضها - وليس المقصــود هنــا شفاه شخص آخر. (إن لم تكــن هذه الإشارات تظهر بوضــوح، فلن يمكن لهذا الكتاب مساعدتك).

تعتبــر حركتــا لعق الشفاه وعضها حــركات تحمل تصريحًا واضحًا عــن العاطفة المشبوبة. لكن الحقيقة أن معناهما يعتمدان على الموقف. فإن مررتِ بزميل في العمل بينما هو جالس في مكتبه ولاحظت أنه يعض على شفتيه، فستكونين واثقة من أنها دلالة على الإحباط وليست دعوة لــك لتجالسيه؛ ولكن، إن وجدت نفسك في حــدث اجتماعي مع هذا الزميل وكان يقوم بالحركة نفسها، فستكون هذه دلالة على أنه يعبر عن إعجابه.



ضــم الشفتيــن إلــى الأمام حركة لا ضرر منهــا - ما لم تكن حالة مزمنــة. ولكن، احذري: فهــذه الحركــة تصبح مملــة بسرعة. وكقاعدة عامة لــكل من هم أكبر مــن الستين عامًا: لا يجب استخدام هذه الحركة إلا نادرًا.

هل ترغبين في الفوز به؟

مــن بين الطــرق السهلة لتظهري للرجل أنــك مهتمة به أن تبتسمي لــه بينما تتحدثين معه؛ حيــث إن الابتسامــة الصادقة هي تلك التي تُظهر السعادة أو البهجــة؛ حيث تنحني الشفاه نحو الأعلــى وتتجعــد حواف العينيــن، أما الابتسامة الزائفــة فهي التي تجذب جانبــي الشفتين نحو الجانبين ولا ترتفع خلال الوجه لتلتقي بعضلات العينين.



احذري استخدام الشفاه بطريقة سافرة؛ حيث إن هذه الحركة سترسل رسالة قوية جدًّا بما تهتمين به (رسالة بعيدة كل البعد عن أسلوب العينين المتسعتين البريئتين).

لا يمكــن للناس منع أنفسهم من الإعجاب بمن يُعجب بهم - والابتسام طريقة بسيطة لقول: "أنــا أجــدك مثيرًا للاهتمام، وأرغب فــي معرفة المزيد عنك"؛ لذا هيــا، ابتسمي له، ولكن لا

تبالغـي في فعـل ذلك؛ حيـث إن الأشخاص الذي يرسمـون ابتسامة دائمة علـى شفاهم يبدون عصبيين أو كما لو كانوا يصطنعونها.

أفسحي المجال

بمجـرد أن تبرعي في الملاطفة باستخدام ملامح الوجـه، سيحين وقت سحب السلاح الأقوى: أسلوب غزو المساحة الشخصية، فعندما يتم تنفيذ ذلك الأسلوب بعناية وبالطريقة الصحيحة، فلن يعلم ماذا ألمَّ به... كل ما سيشعر به هو أنه أحب ما حدث. مرة أخرى أقول إن هذه إيماءات من الأفضل التدرب عليها في المنزل أولًا، وبمجرد أن تبرعي فيها، استخدميها باعتدال.

تحديد المساحة الشخصية

مـا الـذي يعنيه الناس إذن بعبـارة "المساحة الشخصيـة"؟ هل هناك معاييـر ثابتة تمنع الرجـال والنسـاء من شغل مساحـة بعينها في مكان ضيق؟ لا، لا توجـد قواعد ثابتة (ليس حتى الآن على الأقل)، بل مجرد نصائح عامة، تشمل:

- **المساحات المهنية.** إن كنت تعملين في مكتب، فألقي نظرة من حولك وقدِّري المسافة بين المكاتب. تحاول أغلب الشركات ترك مسافة تقدر بحوالي مترين بين المكاتب في أماكن العمل.
- **المساحات العامة.** إن كنت في المجمع التجاري أو في المتجر أو تسيرين في الشارع، فيجـب أن تحافظي على مسافة متر واحد بينك وبيـن أقرب الأشخاص إليك. وتنطبق تلـك النصيحة أيضًا على أنـواع بعينها من الاجتماعات أو اللقـاءات الرسمية، خاصة حين يكون من تتحدثين معهم مجرد معارف.
- **التعامـلات الودية.** عندما تخرجين مع صديقاتك، حافظي على مسافة بينك وبينهن تتراوح ما بين نصف المتر والمتر الكامل، بناءً على مدى معرفتك بهن.
- **التعامـلات العاطفية.** أقل من نصف المتر هي كل المسافة التي تحتاجين إليها بينك وبين شريك حياتك (أو من سيكون شريك حياتك).

ومـن الجلـي أنه كلمـا زادت معرفتك بالشخـص، قلت المسافـة الشخصية التـي يجب أن تحافظـي عليها بينك وبينـه؛ ولكن عندما تحاولين التعرف على شخـص ما، فعليك أن تقلصي من هذه المسافة بطريقة غير ملحوظة.



عمومًا، يحتاج الرجال إلى مسافة شخصية أكبر من تلك التي تحتاج إليها النساء، وليس من الغريب أن ترى صديقتين تجلسان أو تقفان بالقرب من بعضهما لمسافة تقل عن نصف المتر، ولكنك نادرًا ما سترين رجلين يقفان معًا على هذه المسافة.

بالطبع، يمكنك الحصول على مسافتك

مـن السهل سرقـة المسافة الشخصية لشخص ما، شريطة توافـر الظروف المناسبة. فهل هناك أية طرق تمكنك من الاقتراب من شريك حياتك دون أن تشعريه بذلك؟

إليـك طريقـة تمكنك من دخـول مسافتـه الشخصيـة دون أن يشعر بأنك قـد قمت بذلك: ستحتاجيـن إلى حوالي متر كمسافة فاصلة بينـك وبينه، وبينما تتحدثين، وجِّهي جسدك ببطء نحـو أحد الجانبين في اتجاهـه. (تظاهري بأنك تنقلين ثقلك على تلـك الساق). والآن، ضعي ذراعك القريبة منه على فخذك واجعليها مواجهة له.

هـا أنـت ذا. لقد أصبـح جذعك على مسافة نصـف المتر منه، وقل ضغـط التواصل البصري بينكمـا (لأنـك أصبحت تواجهينه بزاويـة، فأصبح من الطبيعي أن تنظري لـه جانبيًا دون أن يبدو عليـك عـدم الاهتمام به)، كما أنه لا يبدو منزعجًا من قربك منـه، وسمحت الزاوية التي تجلسين بها ببعض المساحة الخالية أمامه، وملأت أية مساحة أخرى من حوله. إنك قريبة منه جدًا... ولكن لا يمكنه أن يدرك مدى هذا القرب.

اللمسات الخفيفة

تعتبر اللمسات تدخلًا سافرًا في المسافة الشخصية لبعض الأشخاص؛ بينما يراها الآخرون عادة على أنها حركات مراعية، لذا فإنها تبدو عادة أكثر بساطة وتلقائية.

لا بأس بالمراعاة؛ ولكن ماذا لو رغبت في أن تقول لمساتك: "مهلًا، إن هذه اللمسات مرحة، لنقـم بالمزيد منها". ما السر؟ حسنًا، هناك طريقتـان فقط لا ثالث لهما: إما أن تقومي بذلك بطريقة متقنة أو بطريقة صريحة، ولا طريقة وسط بينهما.

اللمسات المتقنة

إن لـم يمثل الوقت مشكلـة، فستكون اللمسات المتقنة طريقة جيدة لكسر الجليد بينك وبين شريـك حياتـك. إن كنتمـا تجلسان متجاورين، فاصطنعـي حركات تلفت انتباهــه. وبمجرد أن تشعري بالراحة، تحدثي معه بأريحية أكثر عن أفضل موقف حدث لك في حياتك مثلًا.

إن كان لديـك سبب وجيه فيمكنك أن تتظاهري بأنك تزيلين رمشًا سقط من عينه أو اطلبي أن تلقي نظرة عن كثب على لون عينيه. فتأكدي من أنكِ تستخدمين لمسات خفيفة (والتي تظهر له مرة أخرى أنك غير مؤذية).

اللمسات الصريحة

بمجـرد أن تنتهي من تلك الحـركات المتقنة، فإن أية حركات أخـرى ستفي بالغرض. فمن شـأن التربيت أن يرسل لـه رسالة شديدة الوضوح، وإن كنت تدركيـن دون أدنى شك أن شريك حياتـك معجـب بهذا، فإنك بذلـك تتعاملين مع الأمر مـن الزاوية الآمنـة، وإن كانت لديك أية تحفظـات، فمن الأفضل أن تبدئي بحركات أقل وضوحًا. فـلا يوجد شيء أكثر إهانة من صدك بعدما عبرت هذا الخط الفاصل.

امرأة مكتملة الأنوثة!

مـن أجل إثارة إعجاب شريك حياتك، اهتمي بأجزاء جسدك الأنثوية الأخرى على غرار رقبتك وكتفيك وظهرك وذراعيك.

حسنًـا، قـد لا يكـون هذا هو كل شـيء، فإن أغلـب الرجال يـرون أن الذراعيـن الممتلئتين جذابتان، حتى إن لم يلحظوا ذلك. وينطبق الأمر ذاته على الكتفين والظهر الخالي من العيوب والرقبـة الجميلة. هذه السمات تحدد الفوارق بين الجنسين: حيث يرغب الرجال في أن يمتلكوا أذرعًـا وأكتافًا ورقابًا وظهورًا ضخمة، في حين تكون هذه السمات أقل حجمًا لدى النساء بحيث تقول للرجال: "أنا ضئيلة الحجم وغير مؤذية وأحتاج إلى حمايتك"



حقيقة

لا شك في أن النساء لا يحتجن إلى حماية الرجال لهن في العصر الحالي، على الأقل ليس بالطريقة ذاتها التي كان الرجال يحمون بها النساء (من الحيوانات الضارية واللصوص) منـذ قـرون مضت. ولكـن الكثير من إشارات لغـة الجسد غريزية؛ لذا ينجـذب الكثير من الرجال إلى النساء الأصغر حجمًا والأضعف منهم.

والآن، لا تمتلك جميع النساء أذرعًا وأكتافًا متناسقة، أو ظهرًا رشيقًا أو رقبة كرقاب البجع؛ ولكـن، ألقـي نظرة جيدة علـى منطقة أعلى الجسد فـي المرآة واعثري علـى طريقة لإظهار ما تملكين.

مليئة بالرشاقة

تحدثنـا آنفًـا في هذا الفصـل، عن استغـلال أكثر سماتـك الأنثوية (العينين والفـم والكتفين والذراعيـن - أيًا كان مـا تمتلكين، استخدميه!) من أجل إثارة إعجـاب شريك حياتك. ويشمل هذا تعلُّم كيف تكونين رشيقة في أمور لست رشيقة فيها - مثل السير. يبدو البالغون ذوو الأصابع الموجهة للداخل في أثناء السير طفوليين وصبيانيين وضعاف الشخصية. أما الأشخاص الذين يسيرون موجهين أصابعهم للخارج نحو الجانبين فيبدون عصبيين. لذا ينبغي عليك توجيه هذه الأصابـع نحو الأمـام بينما تسيرين (وإن توجهت نحو الخارج قليـلًا، فلا بأس)، ولا تسيري مع حك حذائك بالأرض؛ حيث إن هذا الأمر يجعلك تبدين طفولية وصبيانية.

إليـك نصيحة جيدة بوجه عام عن توقيت استخدام مهـارات لغة الجسد من أجل الحصول على ما تريدين: تمهلي في البداية. إن استخدام لغة الجسد الخجولة (أو المبالغ فيها) لا يضمن لـك التأثير في الآخرين. اعتبـري الأمر تدريبًا، وأنك ما زلت في مستـوى المبتدئين في الوقت الحالي وتحاولين التمكن من الحركات التي تناسبك تمامًا.

امضي قدمًا

مـن شـأن استخدام لغة الجسـد الفعالة أن يُظهـر رسالتك للعيان ويجعلك بـارزة؛ ولكن هنـاك الكثيـر مـن العوامل الأخرى - الشخصيات وجـداول الأعمال وتأثير الآخريـن - التي تؤثر على مـا إذا كانت العلاقـة ستستمر أم لا. وهنـاك بعض إشارات لغة الجسد التي تخبرك بأن الطرف الآخر ليس مهتمًا بك، على غرار:

- **تواصـل بصري سيئ للغاية.** قد يعود التواصل البصري السيئ أحيانًا إلى المهارات الاجتماعيـة السيئة. أما تجنـب التواصل البصري (أي أنه لا يكلـف نفسه عناء النظر نحوك عندما تتحدثين معه) فأمر سيئ للغاية بالنسبة لأية علاقة.
- **الوجـه الخالي من التعبيرات.** عندما تتحدثين معه، لا تظهر أية تعبيرات على وجهه - لا ابتسامة أو عبوس أو تواصل بصري.

- **الخطوة إلى الخلف.** إن خطا إلى الخلف عندما تقتربين منه، فإنه بذلك لا يرغب في وجودك داخل مساحته الشخصية.
- **الإحجام.** تحاولين الاقتراب منه ولكنه يبتعد عنك بسرعة، فهو بذلك يدافع عن مساحته الشخصية في هذه الحالة أيضًا.

بعض الرجال خجولون بطبيعتهم، وهو الأمر الذي يصعب من استبيان إذا ما كان غير مهتم أم يشعر بالعصبية؛ ولكن حتى أكثر الرجال خجلًا قد ينظرون نحوك من وقت لآخر إن كان يشعر بالاهتمام نحوك.

والآن، فإن أية أفعال معاكسة للمذكورة ستكون جيدة بالنسبة لك، بمعنى آخر، إن كان يبذل جهدًا من أجل الابتسام لك والحفاظ على التواصل البصري معك أو يتقبل غزوك لمساحته الشخصية، فهناك احتمال كبير بأن يكون مهتمًا بك. لا تفقدي الأمل وتذكري ما تعلمتِه في هذا الفصل، وواصلي - بتفاؤل حذر.

الفصل ١٨

دليل إرشادي للرجال

عندما يتعلق الأمر بإثارة اهتمام امرأة نحوك، هل توجد قوانين - أو قواعد سلوكية - يجب اتباعها؟ هل التصرف بلباقة هو الطريق لقلب المرأة أم أن جميع النساء يرغبن من داخلهن في رجل جامح؟ حسنًا، قد يبدو الأمر معقدًا، ولكن تختلف جميع النساء عن بعضهن، فبعضهن يحببن الرجال اللطفاء وبعضهن يحببن الرجال الجامحين، وبعضهن يحببن الرجال المعتدلين. الخطوة الأولى من أجل الفوز بقلبها هي أن تقنعها بأنك تمتلك بعض المهارات الاجتماعية - وهو أمر سهل التحقيق باستخدام أساليب التواصل غير المنطوقة.

العينان تريانك أولا

إن قرأت أي فصل من فصول هذا الكتاب التي تتناول التواصل البصري بطريقة مباشرة (أهمها الفصل السابع) ، فإنك تعلم جيدًا مدى أهمية الحفاظ على مستوى معين من التواصل البصري المناسب مع من تتحدث معه، وتنص الخبرات السابقة على أن تنظر في عيني الشخص الآخر لبضع ثوان قبل أن تشيح ببصرك إلى أحد الجانبين أو إلى الأسفل نحو الأرض لبضع ثوان أخرى، ثم تعيد الكرة مرة أخرى. فعند التحديق دون انقطاع إلى عيني الطرف آخر، قد تبدو مخيفًا في عينيه (أو حتى مجنونًا) ، وإن لم تنظر في عينيه إلا نادرًا، فإنك قد تبدو غير مهتم به.

هذه هي قواعد المحادثات المهذبة. فهل تنطبق القواعد ذاتها عندما ترغب في استمالة فتاة قابلتها للتو لتكون شريكة حياتك؟ نعم... ولا.

فن الاستمالة

هناك نظرية واحدة فحسب وتنص على أن المراحل الأولى من الملاطفة لا تعتبر وقتًا مناسبًا لأن تكون مترددًا؛ حيث إن هناك الكثير من المنافسين ولكن دون وجود وقت كافٍ لتضيعه، وكلما زاد التواصل البصري، كان أفضل. ويشبه الأمر الصيد في عرض البحر: إن وضعت عددًا كافيًا من شباك الصيد، فلابد أن تتمكن من صيد سمكة (يا لك من شخص رومانسي!).



تنبيه

تنجذب النساء إلى مختلف أنواع الشخصيات. فإن كنت رجلًا لطيفًا تحاول استمالة فتاة تفضل الرجال الجامحين، فلن تتمكن من الفوز بقلبها بغض النظر عن مدى مهارتك في استخدام لغة جسدك الجذابة.

في حين قد تبدو هذه النظرية صحيحة، فإنها ليست كذلك بالفعل كما تتخيل، من ناحية الحكمة على الأقل. إن قضيت الليل بأكمله تنظر إلى عشرين فتاة مختلفة - لاختيار شريكة حياتك من بينهن - في حين قضى صديقك الليلة مركزًا على فتاتين أو ثلاث وعاد كل منكما للمنزل وفي ذهنه فتاة واحدة، فقد بذلت سبعة أضعاف الجهد الذي بذله صديقك.

قـد تفكر: "مهـلًا، هذا ليس عدلا". لمـاذا يحقق نفس القدر من النجـاح الذي حققته على الرغـم من أنه لم يبذل جهدًا كبيرًا مثلما بذلت أنت؟ لقد كان يُظهر اهتمامًا حقيقيًّا بعدد أقل، في حين كنت تعرض نفسك كنوع من الهدية لأية امرأة قد تنظر نحوك.

اجعـل الأمر دراسـة عن الإتقان، فـإن النسـاء يملن إلـى الاهتمام بهذا النـوع من الاهتمام المتقـن، حيث إنهـن لا يرغبن في أن يشعرن بأنـه يمكن التخلي عنهـن، أو استبدالهن والإتيان بامـرأة أخرى (لا شك في أن الأمر ذاته ينطبق علـى الرجال)؛ لذا إن كنت تلاطف بعينيك كل امرأة تراها وما زلت لم تحقق النجاح مع أي منهن، فسيكون هذا هو السبب. تريث قليلًا، وحدد هدفين من بين الحشود وركز جهودك عليهما.

التحديق نحو الأسفل

هنـاك التواصل البصري المهذب، وهناك ما يتخطـى التواصل البصري المهذب - وهناك التواصل البصري الذي يتخطى الحدود، والذي سنناقشه بعد قليل. وكما قرأت سابقًا، يتضمن التواصل البصري المهذب النظر في عيني الطرف الآخر لبضع لحظات قبل النظر بعيدًا، ومن ثـم تكـرار العمليـة. لا بأس بهذا الأمر في المحادثـات العادية؛ ولكن إن كنـت ترغب في إظهار اهتمـام بالطرف الآخـر، فعليك أن تستخدم المزيد من طاقة عينيـك. هذا صحيح - استخدم التواصل البصري الطويل.

ربمـا كنت من نوعيـة الرجال الذين يخشـون التواصل البصري، لذا فإنـك تنظر عادة إلى حذائـك أو فـوق رأس من تحدثه. لن يصلح هذا الأسلوب فـي هذا السياق؛ حيث ستكون بحاجة لأن تنظـر فـي عينـي من تحدثـه طويلًا. عد إلى عشـرة قبل أن تنظـر بعيـدًا، وإن كنت معجبًا بإحداهـن، فواصل التحديق في عينيها، ولكـن احرص على أن تنظر بعيدًا من وقت لآخر. انظر إلى الأسفل أو إلى أحد الجانبين ثم عد لتنظر في عينيها مرة أخرى.


قاعدة

إن التواصـل البصـري المستمر غير المنقطع يجعل أغلـب الناس يشعرون بعدم الراحة. إن كانـت المـرأة تبدو خائفة أو تبحث عن طريق للفرار، فإن هذه دلالة جيدة على أنه يجب عليك أن تقلل من تواصلك البصري معها.

مـن شـأن استمـرار التواصل البصري لمـا يزيد على بضع ثـوان أن يخبرهـا بأمرين: أنك لا تستطيـع أن تبعـد عينيك عنها، وأنك مهتـم بما تقول. إنك الآن تستخـدم التواصل البصري المطول من أجل استمالتها - بمعنى آخر، أنت لم تلتق بها بعد؛ ولكنك تنظر إليها عبر الغرفة -

لا تزال الرسالة السابقة سارية. إنك تظهر اهتمامك بها، وبمجرد أن تبدأ بالتوجه نحوها، تذكَّر أن تستخدم التواصل البصري الذي يقول: "لقد اتخذت القرار الصحيح بحضوري للتحدث معك"

أبعد هاتين العينين

لا بأس من استخدام التواصل البصري أكثر من المعتاد مع شخص ترى أنه مثير للاهتمام، ما دمت لا تفرط في استخدامه وتخيف الطرف الآخر. وهناك حالة أخرى يتخطى فيها التواصل البصري الممتد الحدود - وهي عندما تركز بشكل كبير على الجسد بحيث لا تكلف نفسك عناء النظر في العينين بينما تتحدث.

الدرس الذي يجب تعلمه هنا: خذ نظرة خاطفة، ثم عد لتنظر في العينين...وأطل النظر.



تنبيه

على أقل تقدير، استخدم التواصل البصري المهذب عندما تتحدث مع المرأة التي تثير إعجابك، أما إن كنت قد وقعت في حبها بحق، فاستخدم التواصل البصري الطويل، ولا يجب عليك أن تنظر في جميع الاتجاهات عدا اتجاهها؛ حيث إنك بهذا تقول: "أنا أضيع وقتي حتى تصل امرأة أكثر منك إثارة للاهتمام"

تشكيل عينيك

يعتبر التواصل البصري من الأمور المهمة لأية محادثة، وكذلك شكل العينين. إن إغماض العينين إلى النصف أو إرخاء جفونك يجعلك تبدو غير مهتم، أما العين المفتوحة على اتساعها فتظهر أنك مهتم بالمحادثة، وأنك لا تفكر في نزهة الجولف التي ستقوم بها مع أصدقائك في الغد.

هل يمتلك الحاجبان أي دور مهم فيما يتعلق بالحب والرومانسية؟ إنهما يعملان مع العينين كوحدة واحدة؛ حيث يستخدم الحاجبان المرفوعان لتوصيل الرسالة - إنه أمر يشبه قول: "من فضلك، صدقي ما أقول". أما الحاجبان المضمومان فيجعلانك تبدو متوترًا أو غاضبًا، لذا، إن كنت معتادًا قطب حاجبيك، فأرخهما.



إن العينين المتسعتين عن آخرهما مـع رفع الحاجبين نحو الأعلى تجعلانك تبدو مهتمًا بالشخص الآخر. تدرب على هذه الحركة أمام المرآة، وستندهش من أن بعض التعديلات الطفيفـة (فتح العينين على اتساع أكبر قليلًا مما تفعل دائمًا على سبيل المثال) ستجعل وجهك بأكمله يبدو أكثر انتباهًا ويقظة.

هيا، تصرف برجولة!

يبـدأ العثـور على طريقة لاستمالـة شريكة الحياة المحتملـة بتقديم نفســك إليها بالطريقة الصحيحـة. وفي حين تنجذب بعض النساء إلى الرجال الخجولين، فإن أغلب النساء يرغبن في الارتباط برجال واثقين من أنفسهم، ولا يجب أن يصل طول قامتك إلى ما يوازي المترين حتـى تبدو واثقًا من نفسك، بـل يجب عليك أن تدرك كيف تعتز بنفسك وأن تعرض أفضل ما تملك.

انتباه!

بـادئ ذي بـدء: كيف تكـون وضعية جسـدك؟ إن كنت ممن يكـورون أجسادهـم بطبيعتك، فسيكون عليك أن تعمل على كيفية تعلم الوقوف منتصبًا. أرجع كتفيك إلى الخلف وأبرز صدرك قليـلًا، والآن، سـر وانظر إلى قدميك. هل تسير وأصابعك موجهـة إلى الأمام أم أنها مائلة نحو الداخـل (ما يجعلك تبـدو ضعيفًا) أم نحو الخارج (ما يجعلك تبـدو أنثويًا)؟ اعمل على جعلها تشير إلى الأمام.

عندمـا تتحدث مع فتاة، هل يجب أن تقف دون حراك لتظهر لها أنك مهتم بها، وقد أرجعت كتفيـك للخلـف أم عليك أن تتعامل بأريحية أكبر عبر وضع إحدى يديك في جيبك؟ الخيار يعود لـك، ويعتمـد على مدى راحتك في ذلك الموقف؛ ولكن عليك أن تعلم أنه على الرغم من أنه من الجيـد أن تسير منتصب القامة، فـإن الوقوف بهذه الوضعية طوال الوقت سيجعلك تبدو مفرط الثقـة بنفســك. لا بأس مـن حني ظهرك من وقت لآخـر، ما دام هذا الانحناء لـن يمثل وضعية جسدك الرئيسية.

الأعضاء

عندما تتحدث مع فتاة، ما الذي يجب عليك فعله بذراعيك وساقيك؟ هل يمكن أن تريح نفسك عبر وضع ساق على أخرى أو فرد ساقيك على امتدادهما من أجل تمديد ظهرك؟ لا يُفضل أن تكون مرتاحًا جدًّا بينما تحاول استمالة فتاة نحوك؛ حيث إن وضعيات الجسد الصبيانية تشير إلى أنك لا تتصرف بأفضل سلوك لديك، ما يشير بدوره إلى أن محاولتك لاستمالتها ليست جادة.

أما بالنسبة للذراعين، فلا بأس بجعلهما مرتاحتين خلال المحادثات الطويلة؛ حيث يمكنك أن تضعهما أمام صدرك دون ضغط أو تمسك بشرابك بإحداهما، أو أيًّا ما يمر بخلدك. ولكن، لا ترفع ذراعيك من وراء جسدك كثيرًا بينما تتحدث، بغض النظر عن جموح القصة التي ترويها؛ حيث إن هذه الحركة تعد دلالة على العدوانية، والتي قد تنفر البعض منك.

التعامل بود

لا يمكن للرجال استمالة المرأة إليهم عبر استخدام التواصل البصري وحده، فهناك الكثير من الأمور الأخرى المتعلقة بالفوز بقلب المرأة التي تريد؛ حيث تستخدم النساء الإيماءات المحدودة الودودة ليظهرن اهتمامهن بالآخرين، أما الرجال فمن غير المحتمل أن يفعلوا ذلك، ربما لأنهم يخشون أن يبدوا ودودين أكثر من اللازم؛ ولكن هل هناك طريقة لتحقيق هذا الأمر دون أن تبدو رجلًا غريب الأطوار يتلمس جميع النساء؟ نعم، هناك طريقة؛ ولكن قبل تعلمها، عليك أن تردد على نفسك شعار: "القليل يحقق المزيد"، ثلاث مرات على الأقل.

هناك خط فاصل رفيع للغاية ما بين اللمسات الودودة واللمسات الأخرى؛ حيث إن هناك لمسات مناسبة وأخرى غير مناسبة، لذا عليك أن تنتبه لهذا الأمر وأن تحافظ على وجودك على الجانب الصحيح من ذلك الخط.

أساسيات اللمس

عادة ما تبدأ النساء اللمسات الودودة عبر التربيت على ذراعك بينما تتحدث أو يبدين إعجابهن بقميصك بينما يلمسن القماش. كيف يمكنك أن تفعل المثل في هذه الحالة من دون أن تتخطى حدودك؟

بعنايـة تامة، يجب أن يمتلك الرجال سببًا - وجيهًا - من أجل البدء باللمسات الودية. اشتر لها شرابًا ودع يدك تلمس يدها بينما تعطيها إياها.

قـد تكـون هذه اللمســات لا معنى لها، ولكنهـا تحمل تأثيرًا كبيـرًا. ولكن لا ينبغـي أن تكون حركتك الوحيدة - فعليك أن تضيف إليها التواصل البصري ووضعية الجسم الصحيحة والوقفة الصحيحـة (جميع الأمور التي ستقرأ عنها في هذا الفصل) - ولكن من شأن اللمسات التي في محلها أن تجعلها تلتفت إلى محاولاتك.



تنبيه

حتى تتعرف على امرأة جيدًا، حافظ على لمساتك لها عند الحد الأدنى؛ حيث إن الرجال الذين يبالغون في ذلك كثيرًا ما يُنظر إليهم على أنهم غريبو الأطوار أو عدوانيون، كما أن النساء سيفهمن المغزى وراء أسلوب تواصلك المتحفظ.

في المكتب

لا ينبغي القيام باللمس في المكتب. فقد أصبحت اتهامات وقضايا التحرش شائعة. فاحتفظ بيديك لنفسك، ولا تحاول أن تلمس أحدًا خلسة - فحتى إن لم يكن يمانع ذلك، فإن رئيسك في العمل سيمانع. وإن مانع الطرف الآخر تلك الرسائل الخفية التي ترسلها عبر لمساتك، فستقع في مشكلة كبيرة.

ربمـا تشعر بالإحبـاط لأنك قـرأت أن اللمسات الوديـة الخفيفة هي الطريقـة لعبور الخط الفاصـل بيـن الصداقة والحميمية. فكيف يمكنـك أن تكون ناجحًا إن لـم تتمكن من استخدام جميع الأدوات المتاحة لك؟ سيكون عليك أن تحقق النجاح باستخدام تواصلك البصري وتوجيه جسدك، وعبر استخدام شخصيتك الناجحة.

التفت، التفت، التفت

لـن يفيـدك الأمر كثيرًا عندما تدخـل في حديث ودي مـع شريكة حياتك المحتملـة إن لم تكن تواجهها بجسدك؛ ولكن حتى إن كنت تواجهها، فمن شأن ترك مسافة كبيرة بينكما أن يبعث لها بالرسالـة غير الصحيحة - رسالة تقول: "إنك حريص علـى امتلاك مسافة شخصية كبيرة"

كيـف من المفترض أن تتخيل نفسهـا في أي موقف معك إن كنت تبذل قصارى جهدك لتحافظ على بعدك عنها؟

اعثر على زاويتك الصحيحة

توجيه جسدك يعني أن تضعه في اتجاه معين. عندما ترغب في إظهار اهتمامك بأي شخص آخر، فإنك توجه جسدك نحوه. على سبيل المثال، هب أنك جالس في مكتبة لتطالع كتب الطهي، وعندمـا تلتقـط أحدها، تقول لك الفتاة التي تقف بجـوارك: "ستحب هذا الكتاب - إنه مناسب تمامًا للرجال العزاب". وتسألها كيف تعلم ذلك؛ حيث إنه لا يبدو عليها أنها عزباء، فتقول لك إنهـا مـن ألفَّ الكتاب. وعلى الفور تبدأ بالاهتمام بما تفعله هـذه الفتاة لتجني قوت يومها، ومن دون أن تشعـر، تعتدل لتواجهها وتبدآن الحديث عن الطهاة البطيئين وأدوات الطهو المطاطية. إن لـم تكن قـد اهتممت بها، فربما كنت ستوجـه رأسك فحسب نحوهـا لتستوعب ما تقول، مع الحفاظ على توجه جسدك نحو رف الكتب.



حقيقة

تعتبـر إمالـة رأسك إلى أحد الجانبيـن عندما يتحدث شخص ما نوعًـا من التوجيه؛ حيث يـدل هـذا على أنك تستمع باهتمام، ومن شـأن المزج بين توجيه الجسم وإمالة الرأس أن يبعث برسالة قوية: "أنا معجب بك"

يمكنــك أن توجه ساقيـك وكتفيك ورأسك نحوها - نعم، يمكنــك أن تستخدمها جميعها في الوقـت ذاته؛ ولكن دعنــا نبدأ ببطء هنا عبر التحدث عن عضو واحد فحسب من الجسم. تخيل أنـك في تجمع غير رسمي، وكنت تجلس مـع المجموعة في غرفة جلوس أحدهم، وتجلس الفتاة التـي تعجبـك إلى يمينك؛ ولكن لا يمكنك أن تدير جسدك بأكمله نحوها لأن هذا سيحجب عنها بقيـة أعضاء المجموعة. حافظ علـى توجهك نحو الأمام؛ ولكن دع النصف السفلي من جسدك يتوجـه نحو اليمين، وإن كنت ترتاح لوضع ساق على ساق، فإنها ستكون طريقة سهلة لتحقيق ما ترغب فيه، وإن لم تكن ترتاح لوضع ساق على ساق، فحاول أن تمد ساقك اليمنى نحوها.

حالة المسافة

عمومًا، يحاول الأغراب أن يحافظوا على مسافة متر واحد بينهم كمسافة شخصية، أما الأصدقاء فتكون المسافة بينهم حوالي نصف المتر. ومن هذه المسافات، يمكن للناس أن يقتربوا من بعضهم دون أن يشعروا بالمزاحمة. عندما يدخل شخص مساحتك الشخصية، فستشعر بذلك. وبناءً على الشخص الذي يعبر الخط التخيلي الذي رسمته، فقد تشعر بالإثارة أو قد تضطر إلى إقامة مساحة شخصية جديدة - مبتعدًا عنه.

إنك بحاجة لأن تعلم كيف تدخل المساحة الشخصية للمرأة دون أن تفعل ذلك بطريقة عدوانية. إن كنت في نادٍ مزدحم أو حفل، فإن الظروف قد اختصرت نصف الطريق نيابة عنك. في واقع الأمر، قد تجادل بأن الكثير من المعارف ينتهي بهم المطاف بالتقارب، ليس لأنهم كانوا يبحثون عن بعضهم، بل لأنهم كانوا مرغمين على أن يكونوا بالقرب من بعضهم في الأماكن المزدحمة؛ حيث إن التقارب أمر شديد التأثير.

بمجرد أن تجد نفسك على مقربة نصف المتر من فتاتك، استخدم لغة الجسد. إنها فرصتك، وقد لا تتوافر لك مرة أخرى. استخدم التواصل البصري. ابتسم، ابدأ الحديث. أمل رأسك لتظهر لها أنك تستمع.

وإن كنت تعمل في منطقة غير مزدحمة، على غرار حفلات العشاء، فإنك تتعامل مع أمر مختلف تمامًا؛ حيث سيكون عليك أن تكون بارعًا جدًّا لتتمكن من دخول منطقتها الشخصية في ظل هذه الظروف دون أن تلحظ ذلك، ومن بين الطرق الجيدة لفعل هذا الأمر أن تتوجه نحو المشرب أو طاولة المقبلات بحيث يتقاطع طريقكما.



من السهل أن تجد نفسك بالقرب من شخص آخر بينما تملآن أكوابكما أو أطباقكما. كن طبيعيًا في أسلوبك - اطلب منها أن تناولك ليمونة أو منديلًا - قبل أن تبدأ الحديث معها. استخدم لغة جسدك الجذابة لتظهر لها اهتمامك واجعلها تهتم بالتحدث معك.

الهروب من المساحة الشخصية

ماذا لو كنت أنت من يتم الاعتداء على مساحته الشخصية؟ هل عليك أن تفترض تلقائيًّا أن هذه الفتاة تستميت من أجل أن تتعرف إليك؟ عادة ما تكون تلك علامة جيدة عندما ترغب الفتاة في أن تقترب منك؛ ولكن قد تكون هناك ظروف تساعد على ذلك - مثل الأندية المزدحمة

حيث لا يمكنها أن تكون في أي مكان آخر عدا المكان الذي تقف فيه. إن جسدها عالق في هذا المكان، لذا سيكون عليك أن تلاحظ إشارات لغة جسدها الأخرى لتحديد إذا ما كانت مهتمة بك أم أنها مضطرة للتعامل معك حتى ينفتح الطريق إلى حمام السيدات. إنك تعلم جيدًا ما تبحث عنه - التواصل البصري، وتوجيه الجسم والابتسامة الصادقة والعينين المتسعتين وإمالة الرأس. إن فعلت اثنتين أو ثلاثًا من تلك الحركات، فستكون الأمور على ما يرام بالنسبة لك، حتى إن انفتح الطريق بعد ذلك وذهبت لتعدل من زينتها... فإنها ستعود.

أخطئ في حركة، ولكن ليس في كاحل

لقد مررت بالموقف التالي لعدد من المرات يفوق قدرتك على العد: إنك تستخدم لغة جسدك من أجل جذب الأنظار، وتبدأ بإحراز تقدم، وتشعر بثقة كبيرة بنفسك، ثم تبدأ في القيام ببعض الحركات التي تعتقد أنها ملفتة للنظر، ولكن يظهر رجل آخر ويبدأ في القيام بحركات أكثر رشاقة، وسرعان ما تجدها تجلس معه ويبدوان معجبين ببعضهما كثيرًا.

إن كنت تكره هذا النوع من الحركات، فهل ستتأثر فرصك في التعرف على الفتيات لدرجة أن تتوقف عن المحاولة وتكرس حياتك من أجل كلبك؟ اهدأ. إنك لم تفقد الأمل بعد، ولا يجب عليك أن تبدو كالنجوم حتى تتمكن من جذب الانتباه؛ ولكن يجب عليك أن تستوعب مفهوم الرشاقة الجذابة.



لا يمكن للحركات الرشيقة أن تؤثر على فرص لقائك بشخص ما... إلا إن كنت تتحرك بطريقة حمقاء تبرزك عن الباقين كشخص أحمق تمامًا. تحرك أمام المرآة قبل أن تظهر للمرة الأولى في النادي، أو فكر في حضور دورة تدريبية (يمكنك العثور على أرقام وعناوين مراكز الرشاقة في دليل الهاتف).

يعيدك الاستعراض الجسدي إلى فكرة الطقوس البدائية، حيث كان الناس يستعرضون بأجسادهم للتعبير عن مشاعرهم، أما اليوم فيعتبر هذا الاستعراض طريقة لعرض نفسك كأنك تقول: "أنا هنا، وأحرك جسدي، و - رائع، انظروا مدى رجولتي". (ملحوظة مهمة: لا تردد تلك الكلمات بينما تتحرك).

ومن ثم، تسأل مرة أخرى: "هل يجب عليَّ أن أستعرض بجسدي؟". دعنا ننظر إلى الحقائق التالية: الكثير من الفتيات يحببن المظهر الرياضي كما أنه طريقة رائعة لدخول المساحة الشخصية للفتاة بطريقة تفتح مجالًا كبيرًا للحديث.

متى تتوقف؟

ما الدلالات التي تشير إلى أن الفتاة غير مهتمة بك، ومن ثم سيكون عليك التوقف عن المحاولة معها؟ يجب أن تتوقف إذا لاحظت أن التواصل البصري يسير في اتجاه سيئ، أو إذا كان الطرف الآخر لا يسمح لك باقتحام مساحته الشخصية.

التواصل البصري السيئ

عندما تكون الفتاة مهتمة، فستستخدم عينيها لتخبرك بهذا؛ حيث ستتواصل معك بصريًّا كثيرًا وتطرف برموشها وتنظر إليك بينما توجه رأسها إلى اتجاهات مختلفة، وعندما تتحدث أنت، ستركز عليك، وليس على من يسيرون من حولها، وليس على الرجل الذي يقف على عتبة الباب. إن لم تكن عيناها تركزان على من يتفوه بالكلمات، فإنك لا تركز عليها أيضًا.

الحفاظ على المسافة الشخصية

إن خطوت خطوة في اتجاهها وخطت هي خطوة بعيدة عنك، فهذه دلالة سيئة، وإن جلست على المقعد بجوارها ولكنها أخبرتك بأن تذهب لتجلس في مقعد آخر، فهذه ليست دلالة جيدة، وإن كانت قادرة على أن تجلس في المقعد الخالي بجوارك ولكنها تختار المقعد الذي يبعد عنك، فهذه دلالة سيئة أيضًا. إن كانت هذه الفتاة تبذل قصارى جهدها لكي تبعدك عن مساحتها الشخصية، فإما أنها لم تلحظ وجودك ونواياك تجاهها أو أنها لا ترغب في أن تكون لك صلة بها.

لغة الجسد المتحفظة

بعض الفتيات يكن أكثر تحفظًا من غيرهن؛ لذا لن يمكنك أن تعتمد دومًا على استخدامها للكثير من اللمسات الودودة لتجعلك تعلم أنك تعجبها؛ ولكن يجب أن يكون هناك شعور بالراحة بينكما. إن كانت ذراعاها وساقاها معقودة بقوة بينما تحاول كسر الجليد ولم تتزحزح هذه

الأعضاء من مكانها حتى بعدما ألقيت عليها أكثر دعاباتك طرافة، فربما تكون غير مهتمة بك. واصل المحاولة إن كنت مضطرًا لهذا؛ ولكن إن لم تلن معك، فلا أمل في التواصل بينكم. لم ترغب في ذلك على أية حال؟ فكر في الأمر: لقد تفوقت على محاولات الرجال الآخرين عبر قضاء الوقت في تعلم المزيد عن أساليب التواصل غير المنطوقة. هذا أمر يستحق الاحترام - كما أنه يتفوق على محاولة جذب انتباه الفتيات عبر التصرف كما لو كنت طالب ثانوية ضخم الجسم، كما أنه أفضل بكثير من الوقوف محاولًا أن تبدو رائعًا في حين أنك تشعر بالملل من نفسك.

إن لم تنجح محاولاتك لاستمالة شريكة حياتك المحتملة، فلا تفقد الأمل. استخدم مهاراتك لقراءة لغة الجسد من أجل تحديد أية فتاة ستكون الهدف الأفضل (تذكر - لا تنشغل بالملابس). سيكون عليك أن تكون قادرًا على اختيار الفتاة المرحة المنطلقة أو الفتاة الخجولة أو الطويلة الرائعة، فقط عبر مشاهدة كيفية تعاملها مع الآخرين. ستخبرها لغة جسدك بما ترغب في معرفته - ما إذا كنت صادقًا، أو غريب الأطوار أو من النوع القوي الهادئ. وإن كانت مناسبة لك، فلن يكون هناك ما تقلق بشأنه حيال تصرفك على طبيعتك.

الفصل ١٩

لغة الجسد عبر الإنترنت

يمكــن أن يكون التعرف على الناس عبر شــبكة الإنترنت نعمة للعديد من الأســباب - من السهل العثور على أشــخاص يتفقون معك فكريًا، ويمكنك أن تدخل الشــبكة في أي وقت، ويمكنك أن تقلل من خياراتك عبر ملء اســتطلاعات بعينها. هناك ســبب آخر لحب الناس لاستخدام الإنترنــت لبدء العلاقــات: إن كنت ضحية للغة جســدك (أي أن الناس يرونك خجولًا وغير واثق بنفسك حتى إن كنت تشعر بأنك واثق بنفسك ومتــزن)، يكون من الســهل أحيانًا التعرف على الناس عبر الوســائل الإلكترونية.

المستقبل أصبح الآن

تزايـد عدد الأشخاص من مختلف الأعمار الذين يعزفون عـن العلاقات الشخصية وجهًا لوجه وأصبحـوا يفضلـون الوسائـل الإلكترونية. هنــاك بعض النقــاط الجيدة والنقــاط غير الجيدة كثيـرًا المتعلقـة بهذا الأمر؛ حيث تقلـق الأجيال الأكبر سنًّا (ونتحدث هنـا عن الجيل الذي ولد فــي حقبتي الستينيات والسبعينيات وليس عـن جدتك الكبرى) من أن الأطفال يفقدون أساليب التواصل التقليدية، وهذا الأمر له تأثير ضار عندما يتخرج هؤلاء الأطفال في الجامعة ويبحثون عـن عملهم الأول، ولا يتمكنون من إجراء محادثات ذكية وواثقة مع أشخاص يكبرونهم بعشرين عامًا (أي رؤسائهم في العمل).

إنـه قلـق مبرر؛ حيث إن الإشـارات المنطوقة وغير المنطوقة تحمل صفـة غريزية، ما يعني أنـه لا يمكـن تعلمها بل تكون موجـودة بالفطرة، فإن هنـاك مكونًا يمكن تعلمـه منها. من شأن محـو المـرء أساليب التواصـل الشخصية لنفسـه أن تؤدي إلـى افتقاد (أو فقـدان) المهارات الاجتماعيـة- المهـارات الضرورية للنجاح في الحياة اليوميـة، ولا تنحصر هذه المخاوف على جيـل الألفية فحسـب، فمن المعروف عن البالغيـن المسئولين الذين يعملـون أنهم قد يقطعون العلاقة بشخص مهم بالنسبة لهم عبر رسالة نصية، أو يطردون أحد الموظفين من العمل عبر رسالـة فوريـة. إنه أمر أكثر سهولة، حيث إنها لا تضطرهـم للمواجهة، وتدع المرسل يستمر في يومـه دون الاضطـرار للتحدث مع أو رؤية ردة فعل - لغة الجسـد السلبية - الشخص الذي دمر حياته للتو.

مـن الجلـي أن هناك ميـزة للتواصل عبـر الفضاء السيبرانـي أيضًا، حيث إنـه يمكنك من التواصـل مـع عدد لا نهائـي من النـاس يوميًا بسهولـة تامة، الأمـر الذي مـن المستحيل فعله باستخدام المكالمات الهاتفية أو اللقاءات وجهًا لوجه، ولا شك في أن الرسائل يمكن الاحتفاظ بها في أبسط صورها وفي صميم السياق. يمكنك أن ترسل رسالة نصية لوالدتك لتخبرها بأنك ستمـر لتنـاول العشاء معها دون أن تنخـرط في محادثة تستمر عشريـن دقيقة عن نادي الكتب الـذي تشارك فيه. إن المفتاح هنا هو إحداث التـوازن، فلا تستخدم الرسائل النصية عندما لا تكون المحادثات وجهًا لوجه مفضلة فحسب، بل ضرورية. وتعلم أفضل طرق التواصل عبر شبكة الإنترنت. كيف يمكنك تعلُّمها؟ واصل القراءة.

ملوك وملكات شبكات التواصل الاجتماعي

أنت تعلم أن هذا هو عصر الفيس بوك، حيث أصبح الموقع حاليًا يضم ما يزيد على ٥٠٠ مليون مستخدم وأصبح متاحًا في كل مكان. إن قرأت قصة جديدة ووجدتها رائعة، فيمكنك مشاركتها مع أصدقائك على الفور، وإن كنت جالسًا في المطار تنتظر موعد رحلتك، يمكنك أن تتصفح صفحتك على الفيس بوك باستخدام هاتفك الذكي. يمكنك أن تكون جالسًا على مسافة ٣ أمتار من أحد زملائك في العمل وتنخرط في محادثتين في الوقت ذاته - واحدة حية في المكتب والأخرى على موقع فيس بوك. ينشر المستخدمون حالاتهم ومعلوماتهم الشخصية وصورهم وروابط لمواقع - أي شيء تقريبًا - ويمكن لأصدقائهم المشاركة بتعليقاتهم.

هل يمكنك أن تطبق قواعد لغة الجسد على موقع الفيس بوك لتتعرف أكثر من مجرد لغة العين عن أصدقائك ومعارفك؟ بالطبع يمكنك هذا. أولاً، يضع أغلب الناس نوعًا ما من صور المستخدمين، حتى إن لم تكن صورهم، سيمكنك أن تستنبط الكثير عن شخصياتهم من هذه الصورة. هل هي صورة لوجه جميل؟ أم صورة حمقاء متعمدة؟ أو صورة شخصية مشهورة تشبههم؟ سيمنحك هذا الأمر فكرة عن كيف يرى الشخص نفسه وما يريد أن يعتقد الآخرون بشأنه.

من شأن أسلوب الشخص نفسه في نشر مشاركاته أن يجعلك تتعرف على شخصيته. وعلى الرغم من أن الأخطاء اللغوية وأخطاء التهجئة قد تعطي انطباعًا سيئًا، فإن أسلوب التعامل مع الآخرين في هذا المنتدى هو ما سيكشف عن شخصيته الحقيقية، فلنفترض أنك نشرت مشاركة تقول فيها: "أنا أحب عملي الجديد"، فبذلك ستحصل على الكثير من الدعم والتعليقات الإيجابية من أصدقائك الذين يشعرون بالسعادة من أجلك، وربما دخل أحد زملائك في العمل الجديد ليعلق قائلًا: "إننا سعداء بعملك معنا"، ومن ثم يدخل أحد زملاء عملك السابقين ويقول لك: "يجدر بك أن تكون سعيدًا، فقد تركت كل شيء على حاله وذهبت". نعم إنها مواجهة مباشرة، وهي من نوعية الأمور التي تُظهر وجهها القبيح بسرعة كبيرة. للأسف، في بعض الأحيان، تخرج الأمور عن السيطرة قبل أن تدرك ما يحدث - يرد زميلك الجديد على زميلك السابق، وفي المرة التالية التي تدخل الموقع لتتصفح صفحتك، تجد ما يزيد على ثلاثين تعليقًا متبادلًا بينهما لتقرأها.

عليك أن تدرك أنه سواء كنت مشاركًا في الشجار أم لا، فإن وجوده على صفحتك ينعكس بالسلب عليك. نعم، نعم، سيقع اللوم على المعتدي منذ البداية، فإن هذا الموقف هو أحد المواقف غير المنطوقة التي يمكنك السيطرة عليها واتخاذ الطريق الأكثر سهولة، وأفضل طريقة لتهدئة المواجهات - سواء الشخصية أو التي تحدث عبر الفضاء السيبراني - أن يتم

هــذا بعيدًا عن بؤرة الاهتمام. امحُ المشاركة بأكملهــا، أو امحُ التعليقات المهينة وحدها وأرسل رسالة خاصة للشخص، وفي نهاية المطاف ستبدو كما لو كنت مستخدم فيس بوك ناضجًا، في حين سيبدو زميلك السابق (والآن صديقك السابق على فيس بوك) على حقيقته كشخص سيئ.

تعتبر الملاطفة من المشكلات الأخرى الغريبة التي تحدث على مواقع على غرار فيس بوك. هــل هناك شخص يظهر فجأة في كل مرة تضعين فيها مشاركة ليعلق عليها؟ هل هذا الشخص معجــب بــك، أم أنه مــن الأشخاص المتواجديــن على موقع فيســ بوك بشكل دائــم؟ تفحصي صفحتــه، وانظــري إلى نشاطه الحالــي. إن كان ينشر مشاركاته علــى ٣٠ صفحة كل يوم، فأنت مجرد صديقة، أما إن كان ينشر مشاركاته على صفحتك فحسب، فهو معجب بك.

النوع الثرثار

يبحث أغلب الناس عن أصدقاء على شبكة الإنترنت يشاركونهم اهتماماتهم، مثل الولاء الأبدي لفرقــة موسيقيــة بعينهــا أو الرغبة في العثــور على توأم الــروح. أيًا كان هدفــك، وبغض النظر عــن اهتماماتــك، ستعثر على نوع ما من لوحات الرسائل التــي سيمكنك أن تنشر عليها أفكارك وتتعامل مع الأصدقاء والأغراب على حدٍّ سواء. حيث إن العامل القوي في هذه الحالة أنه بمجرد أن تتحــدث مــع شخص ما عبر شبكــة الإنترنت، فإنــه يصبح صديقك على الفــور - ما دام لم يعرض أي منكما أية سلوكيات منفرة.

الأمان أولا

أولًا، تحذيــر: مــن أجل هــذه المناقشــة، سنفترض أنك رجــل بالغ تقدم نفســك في إحدى مناقشاتــك علــى شبكة الإنترنت. ولم الاعتراضــ؟ إن مفترسي الإنترنت مــن البالغين عادة ما يستخدمــون الاختــزال واللغة الخاصــة بالإنترنت ليقدمــوا أنفسهم على أنهم أطفــال أو ليبدوا "رائعين" في أعين المراهقين والأطفال الذين يتحدثون معهم عبر الإنترنت؛ حيث إن الأطفال الصغــار هــم الأكثر عرضة لأن يجتذبهــم أحد المفترسين على الإنترنــت. إن البالغين عادة ما يكونــون أقل اندفاعًا وأكثر حكمة وحذرًا من المراهقين - بمعنى آخر، أقل ثقة وأكثر حذرًا عند التعامــل مــع الأغراب - وبالتالي سيكونون أقل عرضة للخطر. لا شك في أنه من الجيد دائمًا أن تحتفــظ بمعلوماتك الشخصية (اسمك الحقيقي وعنوانــك وبطاقتك الائتمانية وأرقام التأمين الاجتماعي) لنفسك، خاصة عندما تتحدث مع شخص لا تعرفه جيدًا أو لم تلتقه شخصيًا.

ما الذي تقوله الكلمات التي تكتبها عن نفسك؟

ما الذي يقوله التواصل عبر الإنترنت عن الشخصية؟ لنفترض أنك تتحدثين مع اثنتين من صديقاتك "ماريا" و"إميلي". عادة ما تكون رسائل "ماريا" بسيطة - في واقع الأمر، تصلك الكثير من الرسائل التي تحتوي على كلمة أو كلمتين فحسب، ودائمًا ما تستخدم الاختصارات (أحادثك فيما بعد هي عبارتها الختامية المفضلة). أما "إميلي"، فعلى النقيض، تكتب رسائل طويلة مع مراعاة تهجئة كل كلمة بالشكل الصحيح (وتفضل أن تنهي رسائلها بعبارة: أراك لاحقًا). إن لم تكوني قد التقيت بأي منهما بشكل شخصي من قبل، فما الاستنتاجات التي قد تصلين إليها من رسائلهما المكتوبة؟

- "ماريا" شابة، وتحب استخدام مصطلحات الرسائل الفورية وربما تتحدث مع ثلاثة أشخاص آخرين غيرك بينما تتحدث معك.
- يبدو أن "إميلي" قد تخطت الثلاثين من عمرها، وإما أنها لا تعرف كيفية استخدام الاختصارات النصية، أو أنها تحب الكتابة بلغة صحيحة وترفض استخدام الاختصارات.

لا شك في أن هذه مجرد تعميمات، فقد تكون "إميلي" فتاة ذكية في الثانية والعشرين من عمرها تعتقد أن الاختصارات لا تعبر عن النضوج، وقد تكون "ماريا" امرأة في الخامسة والأربعين من عمرها علمها أطفالها المراهقون كل شيء عن الاختصارات؛ ولكن قد تكون التعميمات صحيحة في هذه الحالة: بعيدًا عن المفترسين الذين قرأت عنهم في وقت سابق، فإن كبار السن يكتبون الكلمات كاملة، أما الأصغر سنًا فيستخدمون الاختصارات لأن هذه هي الطريقة التي تعلموها للتواصل عبر شبكة الإنترنت.

الموضوع: الرسائل الذكية

على الرغم من أن البريد الإلكتروني قد انحسر انتشاره بين جموع الشباب الذين يفضلون الرسائل الفورية والنصية، فإنه لا يزال أكثر طرق التواصل استخدامًا في أغلب الشركات، ولهذا السبب، من المهم أن تعرف كيف تبدو شخصًا ذكيًا عندما تحتاج لأن تكتب رسالة تعبر عن هذا، وهذا مهم بشكل خاص بالنسبة للموظفين الذين يعملون للمرة الأولى بعدما اعتادوا استخدام الاختصارات النصية دون توقف، وتحتاج رسائل البريد الإلكتروني إلى المزيد

من اللباقـة، حيث إنـه يمكن توجيهها إلى أي شخص كان (بمن فيهم رئيسك في العمل) في أي وقت كان. على سبيل المثال:

- يجب أن تظل أسطر الموضوع قصيرة ومباشرة.
- استخدم القواعد اللغوية الصحيحة، وضع علامات التنصيص في أماكنها الصحيحة.
- تجنب الاستخـدام المفرط لأيقونات المشاعر. قد يكون الوجـه المبتسم جيدًا عندما تشكـر شخصًـا ما علـى معروف كبير قدمـه لك، ولكـن لا تستخدم أيقونـات العبوس والاندهاش.
- لا تستخدم لغة "الشارع العامية" في البريد الإلكتروني، حيث إنها لا تبدو مهنية وتقدم انطباعًا سيئًا عنك.
- إن كنـت تواجـه مشكلـة كبيرة وتحتـاج لحل لها، فاجعل مـن أسلوبك بعيـدًا عن إثارة المواجهة قدر الإمكان، وستحتاج عادة إلى إرسال رسائل إلكترونية بشأن مشكلة كبيرة لأحد الأشخاص من أجل تغطيتك؛ ولكن لا تنشغل كثيرًا بالمراسلات البريدية.
- استخدم العبارات الختامية الناضجة على غرار "مع خالص تحياتي"

وكما قد تفعل عند محاكاة لغة جسد الفائزين، اقرأ الرسائل الإلكترونية لأقرانك ومديريك الذيـن تحترمهـم وحاكهـا، وستصبح أساليـب تواصلك أفضل مـن أساليب بقيـة العاملين في الشركة.

العثور على صديق رائع

ما الذي يعنيه هذا الأمر بالنسبة لك إذن؟ هل عليك أن تستخدم المزيد من الاختصارات أم القليل منها، ولم يعتبر هذا الأمر مهمًا؟ دعينا نفترض أنك امرأة في الثلاثين تبحث عن صديق فـي منتصف أو أواخر العشرينات من عمره، لن يضرك كثيرًا أن تضعي بعض الاختصارات في رسائلك الإلكترونية، على غرار:

LOL: الضحك بأعلى صوت

BRB: سأعود في الحال

F2F: وجهًا لوجه

BF: صديق

- GF: صديقة
- :-x: قبلة

هناك بالفعل الكثير من الاختصارات المتواجدة في الفضاء الافتراضي، استخدم بحرية القليل منها ولكن لا تفرط فيها، فإنك بذلك تتخطى الخط الفاصل بين الحفاظ على سعادتك أو تخاطر بأن تبدو طفلًا تافهًا.

وما مخاطر عدم استخدام أية اختصارات على الإطلاق؟ قد يراك الناس صارمًا وغير مواكب للعصر... بمعنى آخر، كبير في السن. لا تجزع - إنه مجرد تخمين سببه تواصلك غير المنطوق، وهو أمر يمكنك تغييره بسهولة.

والآن، دعونا نغير من هذا الموقف قليلًا: إن كنت شابًا تبحث عن زوجة تكبرك بقليل، تظاهر بأنك ناضج وابدأ بكتابة بعض الكلمات كاملة، وما المخاطر المصاحبة لاستخدام الكثير من الاختصارات؟ ستكون رسالتك مربكة ومحيرة لمن يقرؤها، فإن لم تتمكن من فك شفرات رسالتك، فستنتهي علاقتك بها قبل أن تبدأ. تحذير آخر: إن لم تكن بارعًا في تهجئة الكلمات، فاستخدم جهاز فحص التهجئة أو القاموس، حيث إن الأخطاء الإملائية الدائمة تقول: "أنا في الثانية عشرة من العمر"

ما الذي تعلمته من هذا الجزء إذن؟ أسلوب التواصل - اختصارات أو كلمات كاملة - إلى جانب التهجئة الصحيحة للكلمات تخبر الناس عنك بأكثر مما قد تعتقد. إن اكتشفت أنك لا تجتذب نوعية الأشخاص الذين تريدهم عندما بدأت رحلة التعرف على الآخرين عبر الفضاء السيبراني، فغيّر من أسلوب كتابتك.



قاعدة

شكا الكثير من معلمي المدارس الثانوية وأساتذة الجامعات مؤخرًا من الكم الكبير للغة الإنترنت التي يستخدمها الطلبة في الاختبارات، ويرى بعض خبراء التعليم التقدميين أن هذا الأمر ما هو إلا تكيف للغة ولا يدعو إلى القلق.

أصدقاء لوحة المفاتيح

قد تتذكر ما ذكرناه في فصول سابقة أن الخبراء يقدرون أن حوالي ثلثي التواصل خلال اللقاءات وجهًا لوجه تكون غير منطوقة، وحيث إن الصداقات عبر الإنترنت تزدهر وتقوى يومًا بعد يوم،

فقد تعتقد أن هناك أمرًا يتعلق بمحو تلك الإيماءات غير المنطوقة المركبة والمتناقضة والتعامل مع الكلمات. هل هذه هي موضة العلاقات في المستقبل؟

الفتح والإغلاق

عندما تعمل مع متغيرات التواصل عبر الإنترنت، فما أنواع السلوكيات غير المنطوقة التي تجتذب الناس إليك، وما أنواع السلوكيات التي تجعل الناس يضعونك في قائمة "المنع"؟ يقوم المتحدثون عبر الإنترنت بما يلي:

- يبحثون عن أشخاص ذوي اهتمامات مشتركة معهم، سواء المهنة نفسها أو مكان السكن نفسه أو المشاركة في نشاط بعينه
- يستجيبون جيدًا للناشرين الذين يظهرون التعاطف و/أو مهارات "الاستماع"
- يستجيبون بشكل سلبي للناشرين الذين يسيطرون على المحادثات و/أو يلقون دائمًا بعض التعليقات السلبية غير المناسبة
- يميلون إلى الاستجابة سلبيًّا للمقترحات أو الأسئلة الوقحة أو غير المناسبة (مثل طرح شخص ما لسؤال: "ما مقاس خصرك؟، في لوحة رسائل سياسية)

تظهر الشخصيات جلية بالفعل عبر شبكة الإنترنت، وعندما تكون مشاركًا في لوحة رسائل، تبدأ بملاحظة أنك تكره رؤية أسماء بعض الناشرين، في حين ترحب بآخرين كثيرًا - مثلما يكون لديك جيران تستمتع بالحديث معهم وجيران آخرون تختبئ منهم.

يمكن تطبيق الأمور نفسها التي تجذب الناس - أو تنفرهم - عندما يلتقون وجهًا لوجه على العلاقات عبر الإنترنت؛ حيث إن الشخص المتشبث برأيه كثيرًا في الحياة الواقعية لن يتخلى عن شيء من كبريائه، خاصة عبر الإنترنت، حيث يمكنه أن يقول ما يحب دون أن يقاطعه أحد. وعلى النقيض، فإن الناشر الذي يكره المواجهات سيتجنب الدخول في مواجهة من أحد يتحدث دون رابط.

ولكن، ماذا لو كنت أنت الشخص الوديع الذي سئم من إهانة الجميع له؟

إن الفضاء الافتراضي مكان رائع لتجربة شخصية جديدة. هيا، قل ما يتبادر إلى ذهنك - بطريقة دبلوماسية وذكية - وادعم ما كتبت؛ حيث إن التغذية الراجعة من تجربة أمر جديد على الفضاء الافتراضي قد تلهمك لإجراء التغييرات نفسها في علاقاتك في الحياة الواقعية.

اكسب قليلًا واخسر قليلا

يقسم الأشخاص الذين يتواصلون عبر لوحات الرسائل وغرف الدردشة إن علاقاتهم على شبكة الإنترنت تتطور بطريقة أسرع وأسهل من العلاقات في العالم الواقعي، ربما بسبب أن الأمور التي تجعل اللقاءات الأولى مخيفة - المساحة الشخصية والتواصل البصري غير المريح، والصمت الطويل خلال المحادثات - غير متواجدة. تكمن المشكلة في أنه من دون لغة الجسد، قد تواجه وقتًا عصيبًا في تحديد إن كان شخص ما صادقًا بحق أم أنه يعرض نسخة معدلة بعناية من نفسه. من الأسهل أن تكتشف إن كان شخص ما يكذب، على سبيل المثال، إن واجهته وجهًا لوجه؛ حيث سيمكنك حينها أن تقيم تواصله البصري ووقفته وتوجه جسده وحتى نبرة صوته.



في حين قد يكون اللقاء على شبكة الإنترنت نقطة بداية رائعة للعلاقات الجديدة، فإن لقاءك الحقيقي مع ذلك الشخص قد يكون مختلفًا تمامًا إن كان ذلك الشخص يتصرف بطريقة مخالفة لما توقعت.

قد لا يكون لقاء أحد أصدقاء الإنترنت وجهًا لوجه كما توقعت لعدة أسباب مختلفة (وغير متوقعة)، فأحيانًا، يتطلب الأمر لقاءً شخصيًّا وجهًا لوجه لتحديد ما إذا كنت متوافقًا مع الشخص الآخر بدرجة تكفي لتعميق العلاقة بينكما، الأمر الذي قد يقود البعض للتساؤل: "إن كانت العلاقة جيدة على الإنترنت، فلم لا نجعلها على الإنترنت وحسب؟". حسنًا، لا شك في أنك قادر على إقامة أية علاقة ترغب فيها، والصداقة عبر الإنترنت أصبحت شائعة جدًّا في الوقت الحالي؛ ولكن عندما تدخل في علاقة أكثر ودًّا، فقد تسأل نفسك إن كان الشخص الآخر لا يمتلك المقومات التي تحتاج إليها.

سأعرض عليكم قصة "لاي" كمثال، والتي التقت "سكوت" عبر صديق مشترك على فيس بوك، ولم يمر وقت طويل حتى كانا يملآن صفحات بعضهما الآخر، ويتبادلان الرسائل الخاصة، ثم ينشئان حسابين على برنامج سكايب حتى يتمكنا من التحدث وجهًا لوجه يوميًا. تقول "لاي": "كان الأمر رائعًا. أعني، كان الأمر جادًّا، وكنت أشعر كما لو أني أود أن أتزوج ذلك الشاب حقًّا. إنه لم يكن جزءًا من حياتي فحسب - كان الجزء من حياتي الذي يدور حوله يومي"

يبدو الأمر رائعًا، أليس كذلك؟ ما المشكلة إذن؟ تقول "لاي" "أنا أعيش بالقرب من بوسطن وهو يعيش في دالاس، وكنت أعمل على رسالة الدكتوراه وكان يعمل في وظيفة رائعة لم يكن ينوي تركها، وتعيش أسرتي بأكملها في الشمال، ولطالما عشت في هذه المدينة، وقالت لي

صديقاتي إني سأكون مجنونة أن انتقلت للعيش في ولاية تكساس من أجل رجل لم ألتقه من قبل في حياتي"

بدأت "لاي" تلح على أنه يجب أن تلتقيه وجهًا لوجه، وعرضت عليه أن تستقل الطائرة وتذهب إلى دالاس، أو أن تستضيفه في عطلة نهاية الأسبوع في بوسطن. تقول: "وفجأة، فترت العلاقة تمامًا، وبدلًا من الرسائل الفورية التي كنا نتبادلها طوال اليوم، كانت تمر فترات طويلة لا أسمع فيها شيئًا منه، ولم يكن يرد على الرسائل لساعات، وفي النهاية، توقف عن الرد على مكالماتي... وبدأت أشعر بأنه متعقب". لم يمر وقت طويل حتى أدركت "لاي" أن "سكوت" كان يرغب في صداقة على الإنترنت فحسب، لماذا؟. زمجرت قائلة: "لأن لديه زوجة بالفعل في دالاس"

سيقول الكثير من الناس إن مثل هذه المواقف تحدث مع الأزواج، وهذا صحيح. في حقيقة الأمر أنه من الأسهل على شخص ما أن يخفي جزءًا كبيرًا من حياته - أو، على النقيض، يمكنهم أن يعرضوا الأجزاء التي يرغبون في عرضها فحسب - عبر الإنترنت، حتى إن كنت ترى هذا الشخص عبر كاميرا الويب وتحاول قراءة إشارات وجهه كما لو كنت تمتلك الحاسة السادسة - وتستمتع لصوته لترى إن كان هناك خطب به.

الصورة المثالية

لا يعني هذا أن جميع العلاقات عبر الإنترنت تفشل، ففي واقع الأمر، مع وجود مواقع على غرار Match.com، و eHarmony.com، و Chemistery.com، أصبح الكثير من الرجال والنساء يلتقون في سياقات غير مباشرة، وفي الكثير من الأحيان، يبدأ الحب الحقيقي (أو شيء يشبهه) عبر رؤية صورة الشخص الآخر.

من المؤكد أنه لا يجب عليك أن تنشر صورتك على مواقع الصداقة؛ ولكن إن لم تظهر صورتك على الشاشات، فلن تجذب الكثير من الاهتمام. في هذه الحالة، سيكون من المنطقي أن تدع عالم الفضاء الافتراضي يراك.

ولكن ماذا لو أنك التقطت لنفسك صورة رهيبة وكنت تخشى نشر صورتك أو مقطع فيديو عنك سيسبب لك المزيد من الضرر؟ هناك الكثير من الطرق لتعديل وضعية الكاميرا وستظل تبدو كما أنت.

إن كنت تخشى كيف ستظهر صورتك، ففكر في استئجار متخصص ليلتقط لك صورتك، وإن لم ترغب في إنفاق المال على الصور، فهناك بعض الإجراءات الاحترازية التي يمكنك اتخاذها في المنزل:

- تخير الملابس التي تناسب لون بشرتك وتجعلك تلمع. سواء كان لونها أحمر أو أرجوانيًا أو ورديًا أو أخضر، وارتدها في صورتك أو مقطع الفيديو عنك.
- اعثـر على الزاوية الصحيحة. إن كان أنفك كبيرًا، على سبيل المثال، فالتقط صورتك مـن زاوية منخفضة، وصور مقطع الفيديو من زاويـة مستقيمة. لن تصغر هذه الزوايا من حجم أنفك، ولكنها ستقلل من بروزه.
- استخـدم الضـوء الطبيعي قدر الإمكان، حيث إنه يناسب أغلـب ألوان البشرة (خاصة الأشخاص الشاحبين والذين لا تظهر صورهم جميلة تحت مصابيح الفلورسنت).
- ابتسـم. فالابتسامة الصادقة مـن أفضل الأمور التي ستساعـدك عندما تحاول جذب الاهتمام.

بمجرد أن تتمكن من تغطية جوانب الزاوية والإضاءة، يمكنك أن تركز على استخدام القليل من لغة الجسد. هل ترغب في أن تبدو:

- مثيرًا؟ أبرز هذه الشفاه قليلًا وأمل رأسك نحو الأسفل أو إلى أحد الجانبين.
- بريئًا؟ وسع عينيك وأظهر ابتسامتك الواسعة.
- رائعًا؟ أمل رأسك للخلف قليلًا وأغلق جفنيك قليلًا وأبرز شفتيك.
- مرحًا؟ ابتسم ابتسامة كبيرة باتساع فمك بالكامل كما لو كنت تضحك.

بغض النظر عن الاتجاه الذي ستتخذه، حاول أن تحافـظ على تعبيرات وجهك طبيعية قدر الإمكان، وستتمكن الكاميرا من التقاط حيويتك، ولا حاجة بك لأن تصطنعها.
هأنتذا، لقد تمكنت من التقاط صورة أظهرت فيها جوهرك الحقيقي، وإن كان من سيحاولون التقرب منك يدركون الأمر أم لا، فإنهم سيتعاملون مع إيماءاتك غير المنطوقة.

نجم الفيديو

لقـد أصبحت مواقع مشاركـة مقاطع الفيديو (مثل موقع يوتيوب) شائعـة جدًا، لأنها تسمح لـك بـأن تشارك مقاطع الفيديو مع الأهل والأصدقاء الذيـن قد يكونون على مقربة منك أو على الجانـب الآخـر من العالم. بعد أن تحمل مقطع الفيديو الخاص بك، يمكنك أن تضغط على زر الفـأرة وتشاهد مقاطـع الفيديو التي نشرها أشخاص لا تعرفهم بالمـرة، وستجد بعضها ممتعًا وبعضهـا مزعجًـا، ولكن هناك أمرًا واحـدًا مشتركًا فيما بينها: إنها هنـاك، وستظل هناك إلى

الأبد. المغزى من القصة: قبل أن تنشر أي مقطع فيديو (أو صورة) على شبكة الإنترنت، تأكد من أنك مرتاح لفكرة أنها ستدخل في دائرة لا نهائية - حتى إن لم تكن قد وضعتها في نطاق عام.

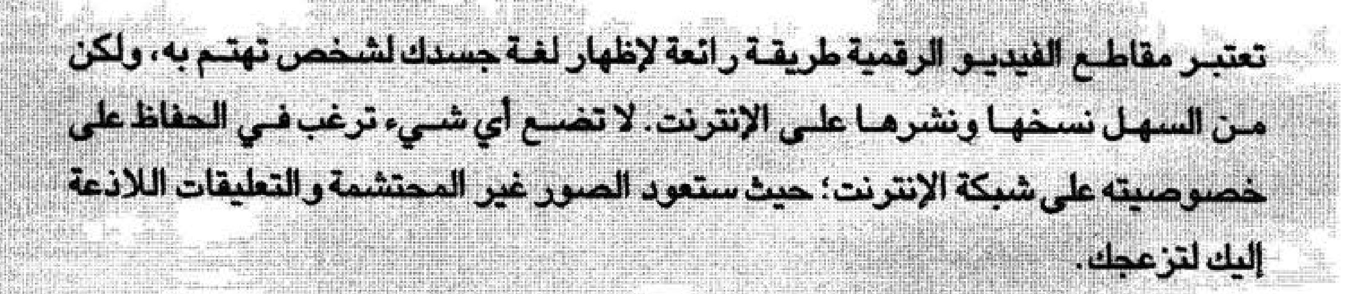
استخدم كاميرا الويب بحكمة

لا توجد طريقة أخرى للتعامل مع الأمر - من المقدر أن ندخل في هذه المحادثة المزعجة، ولكنها ضرورية، خاصة بالنسبة لأولئك الأشخاص الذين يستخدمون كاميرات الويب دون تعقل. هذا ما في الأمر: عليك أن تفترض أن أيًا كان ما ترسله إلى الفضاء السيبراني - حتى بشكل خاص - قد يعود إليك ليزعجك، ويحدث هذا فجأة عادة، وعبر شخص كنت قد ائتمنته في الماضي على أسرارك بصورة مطلقة. كل ما عليك فعله هو أن تقرأ الصحف اليومية لتدرك أن أناسًا من جميع مشارب الحياة (مشاهير وسياسيين وحتى معلمين) - الكثير منهم أشخاص أذكياء - قد وقعوا ضحية عقلية: "إن صورتي أو مقطع الفيديو لن يتسرب إلى شبكة الإنترنت أبدًا"، ووقعوا في دوامة من الخجل والخراب الشخصي بسببه.
ما أفضل نصيحة؟ استخدم كاميرا الويب بحكمة، واجعل تعاملاتك الشخصية خفية قدر الإمكان.

النظرة الخاطفة لأصحاب العمل

أحيانًا ما تستخدم السير الذاتية المرسلة عبر الإنترنت للتعرف على المرشحين لشغل الوظائف قبل أن تدعوهم الشركة لإجراء مقابلات شخصية معهم، ففي هذا النوع من مقاطع الفيديو، ستمتلك فرصة ذهبية للتعبير عن ثقتك وحماستك لشغل الوظيفة. اتبع الإرشادات التي قرأتها سابقًا من أجل تحسين صورتك، ومن ثم استخدم لغة جسدك المهنية: انظر نحو الكاميرا، واجلس منتصبًا، وابتسم من وقت لآخر، وتأكد أنه لا تبدو عليك أي من دلالات التوتر (التململ في جلستك على سبيل المثال، أو اعتصار يديك بقوة أو لمس وجهك).




تعتبر مقاطع الفيديو الرقمية طريقة رائعة لإظهار لغة جسدك لشخص تهتم به، ولكن من السهل نسخها ونشرها على الإنترنت. لا تضع أي شيء ترغب في الحفاظ على خصوصيته على شبكة الإنترنت؛ حيث ستعود الصور غير المحتشمة والتعليقات اللاذعة إليك لتزعجك.

إن توافرت لك الفرصة لإرسال هذا النوع من السير الذاتية لصاحب عملك المحتمل، فاعتبرها هدية - ستتوافر لك الفرصة لتعديل انطباعاتك الأولى، وبمجرد أن تحصل على دعوة للحضور لعقد مقابلة شخصية واقعية، فسيمكنك أن تشعر حينها بأن هناك شخصًا ما في إدارة الموارد البشرية قد أعجبه ما يرى في الفيديو، وسيساعدك هذا على عرض ثقتك بنفسك بشكل شخصي.

الكثير جدًّا من الرسائل

هأنتذا، تسترخي في عصر يوم الأحد، عندما تحصل على رسالة نصية من أحد أصدقائك القدامى منذ مرحلة الدراسة الثانوية، الذي عثر على رقم هاتفك من أحد مواقع التواصل الاجتماعي التي اشتركت فيها. وكان يرغب في معرفة ما إذا كان بمقدورك لقاؤه في مدينة تبعد عن مدينتك بحوالي ٣٢٠ كيلومترًا. ولكنك لست مهتمًّا بمقابلته وتحاول أن ترده بطريقة مهذبة: "لا يمكنني لقاؤك في عطلة نهاية الأسبوع القادمة. ربما سيمكننا أن نلتقي عندما نعود لمسقط رأسنا خلال عطلة الأعياد". يجدر بهذه الكلمات أن تفي بالغرض.

ولكنها لم تفعل، حيث تظل الرسائل تصلك من ذلك الشخص يومًا بعد يوم، حتى بعدما أصبحت تتجاهل رسائله بطريقة ملحوظة.

أو ربما تتعامل مع صديق سابق (أو حالي) يغرقك بالرسائل النصية دون توقف راغبًا في أن يعرف ما الذي تفعله ومع من وما الذي ترتديه خلال فعلك هذا الأمر. يقول بعض الناس إنهم يتلقون المئات من رسائل المتعقبين كل يوم.

ما الذي يخبرك به هذا الأمر عن الشخص الآخر، وعن الرسائل النصية بوجه عام؟ إننا نرى هنا مرة أخرى سلوكًا أصبح أكثر سهولة بفضل غياب اللقاء وجهًا لوجه. إن رآك زميلك السابق منذ أيام الدراسة وقد أدرت عينيك في محجريهما كلما رأيت اسمه يظهر على شاشة هاتفك، فقد يدرك أنك لن تلتقيه أبدًا؛ ولكن عندما يُعطى الناس الذين يفتقدون المهارات الاجتماعية الرئيسية منصة للتواصل دون وجود حاجة للمهارات الاجتماعية، هنا تظهر المشكلة الحقيقية.

إن كنت تتلقى عددًا لا نهائيًّا من الرسائل المزعجة، فيجب أن تُظهر بوضوح - وفي وقت مبكر - أنك لست مهتمًّا. لا تحاول تجميل الكلمات، حيث إن الشخص الآخر لا يمتلك أية إشارات مرئية ليستوعبها (تذكر، يقدر بعض الخبراء أن فهم حوالي ثلثي التواصل وجهًا لوجه يعتمد على تفسير لغة الجسد)، فمن المهم أن تكتبها له واضحة لكي يستوعبها.

ما الدرس الآخر المستفاد في هذه الحالة؟ لا تكن مهووسًا بالرسائل النصية، وإن لم يستجب شخص ما لك بعد عشر رسائل نصية، فإنه لن يستجيب لك ولو بعد خمسين رسالة نصية.
كيف تعلم أن شخصًا ما لن يستجيب لاقتراحاتك في الرسائل النصية؟

- سيرد عليك بكلمة واحدة
- لن تكون ردوده ودودة
- ردوده ستتأخر كثيرًا
- لن يبدأ بمراسلتك أبدًا

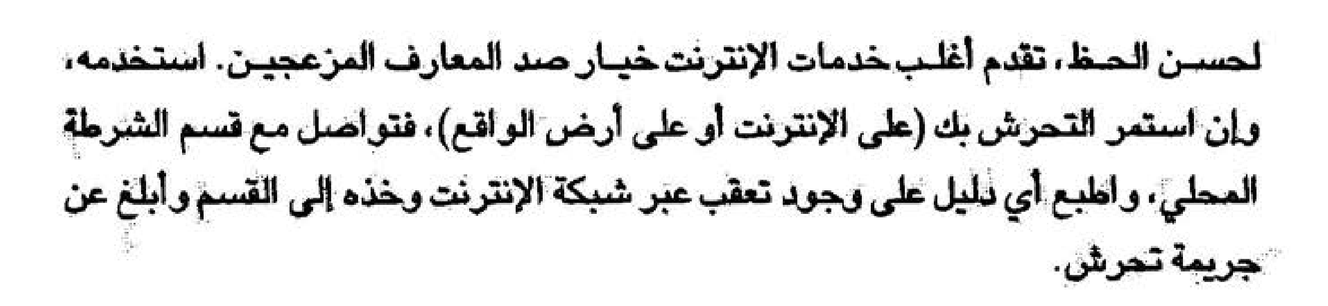
ولكن ضع في اعتبارك أن تلك النقاط السابقة يتسم بها أيضًا الأشخاص شديدو الانشغال، لذا إن أمكن فمن الأفضل أن تقيم ما يحدث مع هذا الشخص بطريقة غير منطوقة من تواصلك مع هذا الشخص عبر علاقتكما الشخصية معًا. إن كانت جميع إشارات لغة الجسد المناسبة تصلك عندما تلتقيان وجهًا لوجه، فمن المرجح أنه لا يفضل التعامل بالرسائل النصية.

صد المتعقبين

يعلم أغلب الناس جيدًا متى يتخطون حدودهم. فعندما لا يتم الرد على الرسائل الشخصية، قد يفكر الشخص المتزن الذي يمتلك مهارات اجتماعية سليمة: "أعتقد أنها لا ترغب في التحدث معي"، وقد يقول الشخص ذو الكبرياء: "إنها الخاسرة"؛ ولكن، للأسف، هناك الكثير من الأشخاص غير المتزنين الذين يفتقدون المهارات الاجتماعية والذين سيعتقدون أنه كلما زادت محاولاتهم للتواصل معك، زادت فرص ردك عليهم، إلى جانب أنه كلما زادت الرسالة غضبًا، زاد استيعابك لأنهم يرغبون بشدة في التحدث إليك. يشبه هذا الأمر شخصًا يدق بابك طوال اليوم وأنت جالس على الناحية الأخرى منه ولا تفتح الباب متعمدًا.



تنبيه



لحسن الحظ، تقدم أغلب خدمات الإنترنت خيار صد المعارف المزعجين. استخدمه، وإن استمر التحرش بك (على الإنترنت أو على أرض الواقع)، فتواصل مع قسم الشرطة المحلي، واطبع أي دليل على وجود تعقب عبر شبكة الإنترنت وخذه إلى القسم وأبلغ عن جريمة تحرش.

مـا الـذي عليك فعله في هـذا الموقف؟ أولًا، عليـك أن تدرك أن ذلك المتعقـب السيبراني شخصـص غير متـزن، وهذا يعني أنه لا يمكنـك استخدام المنطق معه. كـن واضحًا. إن وصلتك عشـر رسائـل إلكترونية يوميًّا من فتاة ترغب في التعرف إليـك، فلا تمنحها أملًا بوجود فرصة لذلك بينما لا توجد في الحقيقة، وقد يكون أفضل رد مقبول في هذه الحالة هو: "أنا لست مهتمًّا بذلك كان في الوقت الحالي" - فقط لا غير، ثم أغلق المحادثة معها بأقصى سرعة ممكنة.

قراءة الأفكار عبر الإنترنت

قـرأت في هذا الفصل عن فوائد وعيوب التواصل عبـر الإنترنت. قد يكون عدم وجود قدر كافٍ مـن التعامـلات المباشرة وجهًا لوجه شيئًا جيدًا (عندما يعمـل على تقليل الأمور التي تخيفك) أو شيئًـا سيئًا (عندما لا تتمكن من معرفة ما إذا كان الشخص الذي تحدثه كاذبًا أو مخادعًا). يمكن للتكنولوجيا الحديثة أن تصحح هذا الوضع للأبد؛ فلقد طور باحثون من جامعة كامبريدج فـي المملكـة المتحدة ما يطلقون عليه اسم "أجهزة قراءة الأفـكار". لا تقلق، لن يظهر شخص مـا من خلفك ويوجـه مسدس إشعاع نحوك، ويقـرأ أفكارك، بل إن هـذه "الأجهزة" عبارة عن برمجيات تعمل على تحليل تعبيرات الوجه من أجل جمع معلومات عن الحالة الذهنية للشخص.

قـد تفتح هـذه البرمجيات بابًا جديدًا في عالم التواصل عبـر الحواسب. تخيل أنك تتحدث مـع أحد أصدقائك عبر كاميرا الويب، ويخبرك بأنـه لن يتمكن من الخروج معك كما خططتما هذا المساء ويدعي أنه يعاني حساسية الجيوب الأنفية، ولكنه لا يبدو مريضًا؛ لذا سيكون عليك أن تصـدق ما يقول - أليس كذلـك؟ سيمكّنك برنامج قراءة الأفكار من تحليل تعبيرات وجهه - ومصداقيته - وأنت جالس في مكانك دون أن تبذل أي جهد.



حقيقة

إن الهـدف الرئيسـي من تطوير جامعة كامبريدج لبرمجيات "قراءة الأفكار" هو مساعدة الآباء ومقدمي الرعاية على استيعاب ما يفكر فيه المصابون بالتوحد، والذين لا يتمكنون عادة من التعبير عن أنفسهم بالكلام (وعادة ما يقتصر التعبير عندهم على تعبيراتهم غير المنطوقة).

خلال الاختبارات، أثبتت البرمجيات أنها دقيقة إلى حدٍّ كبير، الأمر الذي يعتبر من الأخبار الجيدة للأشخاص الذين يقلقون بشأن كيفية تواصلنا في هذا العالم الذي يتطور تقنيًّا أكثر يومًا بعـد يوم. ستعمل أبحاث أخـرى على تطوير نظام لتحليل بقية إشـارات الجسم غير المنطوقة،

والهـدف هنا هو تطوير برنامج يمكنه الارتباط بشخصيات بديلة (وجود المستخدم على شبكة الإنترنـت في صورة أيقونة أو نمـوذج)، والتي ستحاكي كيفية جلوسـك ووقوفك وإمالة جسدك وغيرها، بينما تتحدث مع الآخرين عبر الإنترنت.

قاد الاستخـدام المتزايد للتكنولوجيا الكثير من الناس للخوف من أنه سينتهي بنا المطاف جميعًـا منعزليـن نحدق إلى شاشـات حواسبنا بدلًا من التعامل مع البشـر الآخرين؛ ولكن يبدو أن الأمـور لا تتخـذ هذا المنحى. طبقًا لجيـل الألفية، فإن لقاء الأصدقاء الجـدد والتواصل مع الأصدقـاء القدامى (ناهيك عـن التخطيط للقائهم أو تغيير تلك الخطـط) أصبح أكثر سهولة باستخـدام الإنترنت مما لو كانـوا لا يزالون يستخدمون الهواتف أو يرغبون في الذهاب للقائهم وجهًا لوجه.

يعتبـر الفضاء الافتراضي ملعبًا افتراضيًّا يمكنك أن تلتقـي فيه بأصدقاء جدد أو تعثر على الحـب أو تلتقـي بأشخاص قد تندم على معرفتهم على الفـور. ادخل الشبكة وكن على طبيعتك، ولكـن احـذر، وتذكر أن كل ما يجعلك لا تشعر بالراحة فـي الحياة الواقعية يستحق أن تقطع من أجله علاقتك بأحد أصدقائك من المملكة الافتراضية.

الفصل ٢٠

تقليل أخطاء لغة الجسد

أصبحت تدرك الآن مدى أهمية الربط بين لغة الجسد والسياق الذي تستخدم فيه، أي أنه لا يمكنك أن تنتقي إيماءة واحدة وتستخدمها لكي تثبت دافعًا بعينه على شخص ما. وحيث إن الكثير من الإشارات غير المنطوقة تشير إلى رسائل تختلف باختلاف الظروف، لن يكون من الحكمة الحكم على سلوكيات الجميع من منظور واحد، ولكن جرب كما يحلو لك؛ فمن الصعب دائمًا أن تدرك ذلك، ناهيك عن فك شفرات - المزيج بين الإشارات المنطوقة وغير المنطوقة في الحياة الواقعية. سيتناول هذا الفصل بعض الجوانب المهمة موضع الخلاف على أمل تصحيحها وتقويمها.

المحتوى والسياق

تلعب البيئة دورًا مهمًا في كيفية التعبير عن لغة الجسد وتفسيرها، فعندما يشعر الناس بالحرية للتعبير عن أنفسهم دون تحفظ، سيمكن حينها أن تتوافر لك فرص عظيمة لقراءة إيماءاتهم غير المنطوقة. في أغلب الوقت، عندما يُجبر هؤلاء الناس على الوجود في سياق أكثر تحفظًا، يتكيف سلوكهم طبقًا للسياق المحيط بهم؛ ولكن، ليست هذه هي الحال دائمًا (تخيل زميلك في العمل الذي لا يمتنع في مكان العمل عن ممارسة عاداته المقززة). ماذا من المفترض أن تفعل مع الأشخاص الذين لا يعدلون من سلوكياتهم طبقًا للسياق المحيط بهم؟

التحرر

عندما تخرجين لقضاء أمسية في المدينة بصحبة أصدقائك، فمن الأفضل أن تكون لغة جسدك مسترخية ومنطلقة. ابدئي بالاقتراب من أصدقائك وبغزو مساحاتهم الشخصية والابتسام وإمالة رأسك لتبدي خَجِلة والطرف برموشك وقطب حاجبيك - بطريقة ودودة دون شك.

عندما تعودين إلى العمل في بداية الأسبوع، يجب ألا تستخدمي أغلب هذه السلوكيات في مكان العمل، فهناك أوقات وأماكن تناسب تلك التعبيرات الجامحة عن الانطلاق والحماسة، وهناك أماكن تتطلب سلوكيات أكثر تحفظًا بكثير. نعم هناك بعض أماكن العمل أكثر استرخاءً من أماكن أخرى؛ ولكن أغلب الظن أنه من المتوقع من الموظفين أن يتصرفوا بطريقة مهنية، وهذا يتعارض تمامًا مع الممارسات الودودة التي تستخدمينها في عطلة نهاية الأسبوع.

تحكم في نفسك

هب أنك من نوعية الأشخاص الذين لا يؤمنون بتعديل سلوكياتهم مراعاة للآخرين. ما يراه الآخرون هو ما يصدقونه، وأنت لا تخجل من كونك صاخبًا ومتهورًا وفظًا بغض النظر عن مكان تواجدك. لا شك في أنه من الجيد أن تمتلك روحًا متحررة، وإن كان عدم كبحك تصرفاتك قد أفادك من قبل، فإنه سيزداد تمسكك به، فإن الكثير من الأشخاص الذين يرفضون تعديل لغة جسدهم طبقًا للبيئة المتواجدين بها يجدون أنفسهم منبوذين ومبعدين.

يتوقع رؤساء الأعمال من موظفيهم أن يتقيدوا بمعايير محددة، ويرغب زملاء العمل في أن يعلموا أنهم يتعاملون مع أشخاص محترفين بدرجة تكفي لإنجاز العمل. ويرغب جميع من في الشركة أن يتجنبوا إهانة العملاء - هذا النوع من العلاقات يعتمد على السلوكيات المنطوقة وغير المنطوقة الناجحة.



عندما يحين وقت الترقيات والعلاوات، تصبح جميع تصرفاتك خاضعة للتقييم، بما فيها لغة جسدك. إن كان الناس لا يشعرون بالراحة بسبب إشاراتك غير المنطوقة أو كانت سلوكياتك تشتت انتباه الآخرين بشكل كبير، فإنك بذلك ستكون عبئًا على كاهل الشركة.

فيما يلي بعض الأمثلة على لغة الجسد المشتتة أو المهينة في مكان العمل:

- نظرات الإعجاب لزميلتك، والتي لا تصح بالمرة في مكان العمل.
- الوقوف ملتصقًا بزملائك في العمل أو عملائك مع غزو مساحاتهم الشخصية وإزعاجهم. امنح الناس مسافة نصف المتر على الأقل، وصولًا إلى المتر إن أمكن.
- يعتبر اللمس المتواصل للآخرين اعتداءً على مساحاتهم الشخصية أيضًا.
- التثاؤب أو الغناء المتواصلان يجعلانك تبدو ملولًا، كما أنها سلوكيات "معدية" (قبل أن تدرك ما يحدث، سيشعر جميع من في المكتب بالنعاس).
- قد يكون الضرب بالقدمين على الأرض أو النقر بالأصابع مشتتًا لمن حولك.
- الكثير من لمس الذات - الأنف والعينين والفم - يجعل الناس يشعرون بالغثيان. لن يرغب أحد في لمس يدك بعد أن لمست جميع الأغشية المخاطية في جسدك.
- قد تكون النحنحة الدائمة أو الضحكات العالية مزعجة جدًا خاصة في الأماكن الضيقة.

هل يجب عليك إذن أن تبيع نفسك للشركة وتصبح شخصًا عديم الحركة والشعور؟ ليس بالضرورة، فكر فقط في تعديل أية سلوكيات غير مناسبة - ولاحظ إن كان الآخرون يستجيبون لك بطريقة إيجابية أكثر. قد يكون إجراء تغيير طفيف جدًا في إشارتك غير المنطوقة هو كل ما يتطلبه الأمر ليبعد بؤرة التركيز عن سلوكك وصبها على عملك، حيث يجب أن تكون.

الإيماءات المزدوجة

كما قرأت في هذا الكتاب، هناك العديد من الإشارات غير المنطوقة التي يمكنها إرسال أكثر من رسالة واحدة. لقد أصبحت تعلم الآن أنه من المهم تقييم مجموعة كاملة من السلوكيات قبل الخروج باستنتاجات عن الرسالة التي يقصدها الشخص، فإن هذا الأمر من الأسهل دائمًا

قوله لا فعله. تلعب مشاعرك دورًا مهمًا في تفسير - وإساءة تفسير - لغة جسد الآخرين. لذا كن مدركًا هذه الاحتمالية واستمر بحذر.

عقد الذراعين على الصدر

تناقش خطط العطلة مع زوجتك؛ حيث ترغب أنت في الذهاب إلى الشاطئ، بينما تتمسك هي بالذهاب إلى الجبال، وكنت قد مررت بيوم طويل في العمل وأعصابك ثائرة، وترغب في الوصول لتسوية لهذا الأمر الآن، وقد وقفت زوجتك في مكانها وقد أمالت رأسها إلى أحد الجانبين وزمت شفتيها وعقدت ذراعيها أمام صدرها. قد تتذكر أن عقد الذراعين أمام الصدر أحيانًا ما تكون دلالة على العدوانية: ربما كانت ترغب في إبعادك عن عالمها الصغير. كما قد تتذكر أن عقد الذراعين أمام الصدر دلالة على عدم الشعور بالأمان، ودلالة على أنها ترغب في حماية نفسها منك، ولا تعلم حينها إن كان عليك أن تجادلها أم تعتذر لها على إخافتك إياها.

قد يكون التفسيران اللذان توصلت لهما لحركة عقد الذراعين أمام الصدر صحيحين، ولكنك لم تتوصل لحقيقة شعورها بعد، ربما بسبب مزاجك السيئ. إن كانت عابسة وصوتها مرتفع، وترفض الذهاب إلى الشاطئ رفضًا قاطعًا، فإنك قد تفسر عقد الذراعين أمام الصدر كدلالة على العدوانية. أما إن كانت تتصرف بضيق، فقد تكون محقًّا إن اعتقدت أن عقد ذراعيها أمام صدرها محاولة لحماية نفسها منك بطريقة ما؛ ولكن لأن بقية لغة جسدها لا تعبر عن شيء، فيمكنك أن تقول إنها تريح نفسها في وقفتها، وهذا تفسير ثالث لهذه الحركة: أحيانًا ما تكون هذه الحركة من أجل الشعور بالراحة.

حك الأنف

طلبت من شقيقك للتو أن يعيرك سيارته في عطلة نهاية الأسبوع، ولم تكن لتطلبها منه إلا عند الضرورة، فإن صديقك الذي يعيش في مدينة أخرى يمر بأوقات عصيبة وترغب في مد يد المساعدة له، وبينما تقول هذا تحك مقدمة أنفك، فينظر شقيقك نحوك مباشرة ويخبرك بأنه يحتاج إلى السيارة لأنه سيوصل بها الطعام لكبار السن، ومن ثم يحك أنفه أيضًا.

تشعر بالشك على الفور، فلم تكن تعلم أن شقيقك قد يفعل الخير، وقد يحك شقيقك أنفه مرة ثانية، وهي الإيماءة التي تعلم أنها قد تدل على الكذب. أنت متأكد من فكرتك لدرجة أنك تصرخ في وجهه قائلاً: "كاذب!"، فيعطس، ثم يعطس مرة أخرى، ومن ثم تلاحظ بخاخ الأنف والمناديل على الطاولة.

باعتبار أنك كنت تفرك أنفك - ليس بسبب حساسية الأنف مثل شقيقك المسكين، بل لأنك كنت تكذب بشأن نواياك (كنت تحتاج للسيارة لأنك ترغب في قضاء عطلة نهاية الأسبوع على الشاطئ) - لم يكن يجدر بك أن تلقي الاتهامات الجزافية في تسرُّع. في واقع الأمر ربما كان كذبك عليه هو ما جعلك ترى أنه كاذب في سلوكه.



حقيقة

ينطوي الكذب على مجموعة كاملة من الإشارات غير المنطوقة، ويعتبر حك الأنف أحدها، كما أن هناك تفادي التواصل البصري (أو التواصل البصري المطول أو المهيمن)، وعقد الذراعين أمام الصدر بقوة، وإخفاء اليدين، واحمرار الوجه، وتوجيه الجسم بعيدًا عن الشخص الآخر.

وحيث إن شقيقك كان يوجه جسده نحوك، ولا يستخدم التواصل البصري بشكل مفرط أو أقل من الطبيعي، كانت حركة حك الأنف حركة لا علاقة لها ببقية الإشارات غير المنطوقة، واستخدمتها أنت خارج سياقها الصحيح. في المرة القادمة، راع تقييم المشهد بأكمله قبل أن تطلق الاتهامات جزافًا.

البحث عن المتاعب

التواصل البصري السيئ أمر يعانيه الكثير من الأشخاص، ولهذا السبب من السهل أن تفسر ما تقوله عينا شخص ما بطريقة غير صحيحة، حتى إن كنت مسلحًا بالحقائق.

دعينا نقل إنك التقيت بشاب رائع في المكتبة، وبدا أن لديك الكثير من الأمور لتتحدثي عنها، لذا، وافقتِ على تناول القهوة معه بعد ذلك، وبينما ترتشفين القهوة وتقصين عليه قصة حياتك باختصار، لاحظت أنه وضع ذقنه على يده، وارتسمت ابتسامة على وجهه بينما ينظر إليك - أكثر من المعتاد. إنه لا ينظر إلى الطاولة أو في أنحاء المطعم أو حتى لكوب قهوته، ويبدأ الخوف بالتسلل إلى قلبك.

قد يكون التواصل البصري المطول دلالة على السيطرة، ولكنه قد يكون أيضًا دلالة على عدم امتلاك الوعي - ربما لا يعلم هذا الشاب شيئًا عن مفهوم النظر إلى أحد الجانبين. كما تظهر الشخصيات المسيطرة نفسها عبر الكثير من الإشارات التي من السهل ملاحظتها. هذا الشاب لا يُظهر تلك الإشارات، بل يشعر بالاسترخاء فحسب. ربما لم يتعلم متى وكيف عليه أن يكسر التواصل البصري، أو ربما كان مفتونًا بك. حاولي أن تخبريه بأنه يزعجك - وستخبرك ردود فعله غير المنطوقة على ما قلت بما إذا كان شابًا مهذبًا أم لا.



قاعدة

يُظهر الأشخاص الذين يحاولون إخافة الآخرين إيماءات تدل على الغرور، مثل استخدام التواصل البصري المطول، أو رفع الذقن لأعلى، أو جعل أنفسهم يبدون أكبر حجمًا لأقصى درجة، أما إن ظهرت إحدى هذه الإيماءات في عدم وجود آخرين فإنه لا يعني بالضرورة أن هذا الشخص مستبد.

القفز فوق البركة

على مدار الأعوام العشرين الماضية، تطور الاقتصاد العالمي إلى جانب القناعة بأن العالم ليس مكانًا كبيرًا وغامضًا كما كان يعتقد أسلافنا، فلن تتمكن من عبور الحدود الدولية من نقطة بعينها فحسب، بل من المرجح جدًّا أن تعرف شخصًا واحدًا على الأقل قد انتقل للعيش في هذه الدولة من مكان بعيد جدًّا؛ حيث إن رغبتنا في تقبل وفهم بعضنا مثيرة للإعجاب، ولكنها قد تكون مهمة صعبة في بعض الأحيان - إن لم تكن مستحيلة - إن لم يكن الأشخاص من مختلف الثقافات غير قادرين على فهم لغة جسد بعضهم.

يكمن أساس المشكلة في أن الكثير من الإشارات غير المنطوقة تكشف عن نظام قيمة ثقافية خفي. على سبيل المثال، لا يمكنك أن تتجول وتلمس رءوس الناس في الهند؛ لأنهم يعتقدون هناك أن أعلى الرأس هو المنطقة التي تحتوي على الروح، ولا يجب أن تعتمد على التواصل البصري في اليابان؛ حيث إن التحديق إلى عيني شخص آخر دليل على عدم الاحترام، وتعتمد الثقافة اليابانية في جوهرها على الاحترام المتبادل، كما أن الكثير من أجزاء الثقافة الأمريكية لها قواعدها، سواء صدقت هذا أم لا. ورغم أنه من المفترض بالرجال الأمريكيين أن يمتنعوا عن الصياح وإطلاق الكلمات المسيئة للنساء اللاتي يسرن في الشارع، فإن هذا التصرف شائع في دول أمريكا اللاتينية، والهدف منه هو إهانة النساء.



تنبيه

تساعدك معرفة ما يجب أن تتوقعه من أشخاص ذوي ثقافات مختلفة من حيث لغة الجسد على محو الكثير من سوء التفاهم الذي قد يؤدي بعضه إلى مشكلات كبيرة على غرار التعصب السياسي والعرقي.

سواء كنت مسافرًا بغرض العمل أو المتعة، اقض الوقت الكافي لمعرفة أي نوع من لغة الجسد سيكون مقبولًا وما يُرى على أنه غير مناسب في المنطقة التي سوف تذهب إليها (انظر كتاب *Bodytalk* من تأليف عالم الحيوان ديزموند موريس، حيث يصف ٦٠٠ إيماءة من جميع أنحاء العالم - والتي من شأنها حمايتك في أسفارك وحتى عودتك للوطن). ستحظى برحلة أفضل إن بذلت بعض الجهد لمحاولة التصرف مثل سكان البلد الذي تذهب إليه بدلًا من أن تقرر أن تقف دون حراك مثل جذع الشجرة.

الخدع غير المنطوقة

هناك بعض الرجال والنساء تعلموا جيدًا فن استخدام الإشارات غير المنطوقة لتصب في صالحهم في أي موقف كان، ومن ثم هناك بعض الأشخاص الذين صبوا اهتمامهم على بعض الجهود التي ستمكنهم من الفوز فحسب. ليس رجال الأعمال فحسب هم من يستخدمون لغة الجسد الواثقة الودودة في تعاملاتهم اليومية، حيث إن أصدقاءك وزوجتك وجيرانك يمتلكون أيضًا بعض الخدع المفضلة لقلب المواقف لصالحهم. ما الذي يهدفون إليه؟

العينان إلى الأعلى

خلال أي جدال، عادة ما يكون الشخص الذي في موضع أعلى من الشخص الآخر هو الأكثر هيمنة على الموقف؛ لذا دعنا نفترض أن زوجتك تحاول إقناعك باستثمار أموالك في شركة شقيقها، فتخبرها بأن تلك فكرة سيئة، حيث إنك تعلم جيدًا أن حالة شقيقها ميئوس منها تمامًا، ولن تأتمنه على عشرة دولارات فحسب، فما بالك بنصف مدخرات العمر؟ تجلس على أريكة، وتبدأ بمشاهدة مباراة كرة القدم، وتعتبر أن المحادثة قد انتهت، وفجأة تجد زوجتك تقف أمامك وتنظر في عينيك، وتخبرك بأن حساب المدخرات يعود إليها أيضًا، وأنها ستسهم في الشركة بموافقتك أو من دونها. وإلى جانب حركة حاجبيها، يبدو أنها أظهرت العديد من الإيماءات غير المنطوقة الأخرى المعبرة عن السيطرة - عقد ذراعيها أمام صدرها، الوقوف وقد باعدت بين ساقيها، فكّان مغلقان، وحاجبان مقطبان - فإن وجودها في مستوى أعلى منك هو ما يعطيها دفعة إضافية من القوة، وعندما تستدير مبتعدة، يبدو أن الأمر قد انقضى.



تعيد وضعية النظر نحو الأعلى ذكرى توبيخ الوالدين للطفل، الأمر الذي يدفع ردة فعل البشر إما إلى التراجع أو التمرد بكل ما يملكون من قوة.

ملكة النحل

لقد افترضنا أن النساء سيستخدمن إمكاناتهن للحصول على ما يرغبن فيه من الرجال، هل هذا صحيح تمامًا، أم أن هذا الاعتقاد يرجع إلى مرحلة ما قبل تقدير النساء في أثناء تحيز الرجال ضدهن؟

من العدل أن نقول إن بعض النساء بارعات جدًّا في هذا الأمر، في حين لا يمكن لأخريات أن يحلمن باستخدام الملاطفة للتقدم في حياتهن. تميل النساء إلى اعتبار أنوثتهن أداة للتقرب من الرجال والنساء على حدٍّ سواء، حيث يستخدمن اللمسات الودودة والابتسام والتواصل البصري المكثف وتوجيه الجسم نحو الشخص الآخر والدخول إلى مساحته الشخصية كخدع للوصول إلى أهدافهن. الفارق الوحيد هو أن الرجال سيرغبون في الارتباط بهؤلاء النساء، في حين ستفكر النساء في وضعهن في قائمة الصديقات. تدرك النساء البارعات في بناء العلاقات جميع هذه الأمور مسبقًا، ولا ييأسن عندما تكون ردود أفعال بعض الناس تجاههن سلبية؛ حيث إن قانون الاحتمالات، كما تدرك، يصب في صالحهن، ومدى نجاحهن في تحقيق رغباتهن يدل على أنهن على صواب.

الذكر المسيطر

للرجال مجموعة سلوكيات وُجدت لإخافة بعضهم والفوز بالإناث، أو بأفضل العملاء أو أفضل المقاعد في المباريات، ويُعرف الرجل الذي يسيطر على أي موقف كان - سواء في العمل أو المتعة - بالذكر المسيطر؛ حيث يكون أطول عادة من الرجال الآخرين (ولكن، ليس دائمًا - كان نابليون بونابرت ذكرًا مسيطرًا، ولكنه كان على العكس من الاعتقاد السائد، متوسط الطول)؛ ولكنه لا يجب بالضرورة أن يكون أكثر ذكاءً أو وسامة؛ ولكن، كيف يخيف الرجال الآخرين، ويبهر النساء ويفوز بعقود العمل؟



تشير عبارة الذكر المسيطر إلى قائد قطيع الذئاب، ولا شك في أن أنثاه ستكون هي الأنثى المسيطرة، وبقية القطيع عبارة عن ذكور وإناث تابعين، ولا يفعلون شيئًا في حياتهم سوى اتباع الذكر والأنثى المسيطرين.

الأمر بسيط، إنه يتصرف بثقة، حيث يستخدم وضعية الجسد الواثقة التقليدية - الكتفان إلى الخلف والرأس مرفوع لأعلى والظهر مفرود - ولكنه في الوقت نفسه، يبدو سعيدًا ومسترخيًا. إنه واثق جدًّا بأنه سيحصل على ما يريد، سواء كان مقعدًا في السينما أو موعدًا. ما الذي عليك فعله مع رجل مثل هذا إذن؟ إن كنت امرأة تحاولين التقرب منه، فعليك أن تدعيه يأتي إليك حتى يظن أنه قد غزا مساحتك الشخصية، وإن كنت رجلًا عليك التعامل مع ذكر مسيطر، فلا تخش أن تستخدم لغة جسدك الواثقة كرد على سلوكه المسيطر، ولأن هذا الرجل قد يكون مخيفًا، أنه يجعل الكثير من الرجال العاديين يشعرون بشعور سيئ تجاه أنفسهم؛ ولكن، تذكر أنه لا يمتلك أي شيء لا يمكنك تحقيقه عبر ثقتك بنفسك والمثابرة (وهما اثنتان من أفضل خدعه).

أنماط السلوك

ما يعتبر سلوكًا طبيعيًا بالنسبة لبعض الأشخاص يكون ضربًا من الجنون بالنسبة لآخرين. فبعض الأشخاص يحبون الابتسام بطبيعتهم، في حين يُظهر بعضهم الآخر سعادتهم بعرض نظرة مسالمة على وجوههم. ويستخدم بعضهم اللمسات لإقامة العلاقات، وهناك بعضهم الآخر يجفل عندما يضع شخص غريب يده على معصمهم. إن كنت تعرف شخصًا ما جيدًا، فستعرف كيف يتصرف ويرى العالم من حوله. في واقع الأمر، ربما تعلم أنماط لغة جسده، وعندما تلحظ وجود تغيرات في سلوكه، هل تقفز إلى الاستنتاجات غير الصحيحة أم تنتظر حتى يكشف الموقف عن نفسه؟

الشعور بالآخرين

يمكن أن يشير أي تغير جذري - نحو الأفضل أو الأسوأ - إلى أن هناك أمرًا جللًا يحدث في حياة المرء. لقد رأيت هذا من قبل؛ حيث كانت شقيقتك دائمة العبوس تبتسم في سعادة خلال الأسابيع السابقة لإعلان حملها، وظلت جدتك دائمة المرح عابسة لفترة قبل أن تخبرك بأنه قد

تــم تشخيصــ مرضها بأنه غير قابل للشفاء. في كلتا الحالتين، ضغطت على كل منهما من أجل المعلومــات - وشعرت بأن هناك أمرًا ما يحدث يجب أن تعلمه، وبمجرد أن تسمع الأخبار، تقول لنفســك: "كنــت أعلم أن هناك أمرًا، وكنت قادرًا على معرفة هــذا من طريقة تصرفها". وكان جزءًا مما لاحظت هو تغير لغة جسدها. فلو كانت شقيقتك تشعر بالدوار بطبيعتها وكانت جدتك تعاني اكتئابًا مزمنًا، لظلت أسرارهما محفوظة للأبد (أو لعدة أشهر أخرى).

فقدان اللمسات

تعتبــر معرفــة كيفية قــراءة أنماط وتغيرات لغة الجســد أداة مفيدة، وحتــى إن كان الشخص الآخر يحاول إخفاء مشاعره، فسيمكنك دائمًا أن تلاحظ أصغر الإشارات غير المنطوقة - يتجنب صديقــك المنطلــق التواصل معك بصريًا، علــى سبيل المثال، أو لم يعد زوجــك السعيد بطبيعته يبتسم كثيرًا مؤخرًا - وبذلك ستعرف على الفور أن هناك خطبًا ما يدور بحياة هذا الشخص.


تنبيه

يعتبر تغير الإشارات طريقة يتبعها المرء ليجعل العالم يدرك أن هناك خطبًا معينًا به، وملاحظة هذه الإشارات تعني أنك مهتم به.

هنــاك أمر وحيد يجــب ألا تفعله وهو أن تدع ملاحظاتك تسبق تفكيرك. بمعنى آخر، لا تبدأ بالبحــث عــن دلالات عن الحب - أو الخداع - لدى كل من تلتقيه؛ فهذه هي أسرع طريقة للتحول مــن عيش حيــاة عاقلة إلى حياة تعسة تمامًا. تقبل الناس كما هم وتعلــم أن تقرأ إشاراتهم غير المنطوقة عندما تظهر، وبمجرد أن تعرف الناس جيدًا واعتدت أنماطهم السلوكية، ستدرك ما هي سلوكياتهم الطبيعية وسلوكياتهم غير الطبيعية.

أعراض المرض

وأخيرًا، هناك عدد من الأمراض العضوية التي تؤثر على حركات الجسم. وحتى إن كنت مدركًا أن شخصــ ما يعاني إحدى هــذه الحالات، سيكون من الصعب عليــك تجاهل الإيماءات التي لا تتناســب مع سياق الموقــف أو المحادثة، وعندما لا تكون مدركًا مرض هــذا الشخص، ستشعر بالارتباك الشديد، وهذه هي نوعية الأمور التي تؤدي إلى عزلة هؤلاء الأشخاص اجتماعيًا.

الاضطرابات العصبية

عندما يصاب شخص ما بمرض يؤثر على جهازه العصبي، فقد تظهر عليه الكثير من الأعراض السلوكية - وهي كثيرة جدًا ولا يمكننا إدراجها هنا، لذا دعونا نتحدث عن حالة بعينها يمكنها أن تفتح أبواب الجحيم على الجسم: مرض باركنسون. من يعاني هذا المرض قد يعاني ما يلي:

- ارتجافًا لا يمكن السيطرة عليه
- تصلب العضلات
- مشية متخبطة
- حديثًا غير واضح
- "تأثير الوجه الجامد"

خلال المراحل الأولى من هذا المرض، يمكن رؤية هذه الأعراض بسهولة على أنها دلالة على التحفظ أو العصبية الشديدة، الأمر الذي قد ينفر الناس منهم، وهو ما يزيد الحالة سوءًا. فمن المتعارف عليه أن العديد ممن يعانون هذا المرض يعانون أيضًا الاكتئاب الذي يأتي محملًا بمجموعته المختارة من الأعراض العضوية.

هل أنت على استعداد إذن لسؤال أي شخص يرتجف عما إذا كان يعاني مشكلة عصبية؟ كلا، بالطبع. سيساعدك هذا الأمر على إدراك أن الأمر خارج عن إرادة الشخص عندما لا تكون إشاراته غير المنطوقة غير معتادة. حاول أن تمنحه فرصته كاملة لاستخدام التواصل المنطوق قبل أن تقول عنه إنه غير مهتم بك أو إنه أكثر عصبية مما تحتمل.



قاعدة

يمكن أن تتأثر أجزاء بعينها من الجسم بالأمراض. على سبيل المثال، يتسبب مرض الدراق الجحوظي (أو مرض جريفز) في جحوظ مقلتي العينين، والتحدب الظهري؛ وهو المصطلح الطبي لانحناء الظهر، ويتسبب مرض الغُدَّ الوردي في احمرار الوجنتين، ومن شأن النظر إلى ما وراء هذه الحالات العضوية أن يساعد على إزالة سوء التفاهم الذي يحدث مع التواصل غير المنطوق.

الاكتئاب

يُقدر عدد الأمريكيين المصابين بالاكتئاب بما يزيد على العشرة ملايين، الأمر الذي يجعل من المرجح جدًّا أنك تعرف شخصًا واحدًا على الأقل مصابًا بالاكتئاب، والذي تشمل أعراضه العضوية ما يلي:

- خلو الوجه من التعبيرات
- وضعية الجسم السيئة
- توجيه الجسم بعيدًا عن الآخرين
- السلوكيات الدالة على القلق، مثل عقد الذراعين أمام الصدر

في الأساس، عادة ما يبدو أنه الشخص المكتئب لا يهتم بالناس أو العالم من حوله، الأمر الذي يبعد بقية الناس عنه، ما يؤدي بالتالي إلى تعميق الشعور بالاكتئاب أكثر فأكثر. ليست وظيفتك أن تشخص العواطف أو تتصرف كمعالج نفسي، فإن الإقرار بأن لغة الجسد لا ترسل دائمًا الرسالة التي تعنيها (من السهل الخلط بين الاكتئاب والتحفظ على سبيل المثال)، ومن شأن ذلك أن يؤدي إلى فهم أفضل للناس من حولك.

من طبيعة البشر أن يرفضوا الأشخاص الذين يرفضونهم؛ ولكن إن فتحت الباب أمام التواصل الهادف - عبر قول مرحبًا على سبيل المثال - فقد ترى تغيرًا فوريًّا يطرأ على سلوك الشخص المكتئب (ابتسامة وتواصل بصري واعتدال العمود الفقري وانتصابه، وغيرها).

الطبيعة البشرية

بالتحدث عن الطبيعة البشرية... أصبحت تعلم الآن أن التواصل غير المنطوق يعتمد على الغريزة، وكذلك الكثير من ردود أفعالنا على الرسائل غير المنطوقة، ويمتلك الشخص الذي يتعلم أساسيات لغة الجسد أفضلية كبرى على من يعتقد أن الإشارات غير المنطوقة عشوائية وغير مهمة.

حتى إن لم تكن قادرًا على فك شفرات كل شخص تعرفه بالكامل، فقد تمدك الإيماءات غير المنطوقة بشعور غريزي عن نوايا الشخص الآخر الحقيقية. ما شعورك الغريزي؟ ردود فعل فطرية. عادة ما يشعر الناس بالارتباك بسبب أزواجهم وأصدقائهم وزملائهم في العمل لأنهم يتجاهلون ردود الفعل الفطرية تلك على الإشارات غير المنطوقة، ويعتمدون على الكلمات

المنطوقـة بـدلًا من ذلك. على سبيل المثال، قد تشعر متـى يكذب عليك صديقك (لأنك تتمكن مـن رؤيـة لغة جسده القلقة)؛ ولكن ولأنه أصر شفهيًا على أنـه يقول الحقيقة، تصدقه (أو ربما كنت تصدقه قبل أن تدرك قوة لغة الجسد).

أصبحـت الآن تمتلك المعرفة الكافية بالإشارات غيـر المنطوقة لتظهر ذاتك الواثقة، ولكي تحمي نفسك من الكاذبين، ولكي تعقد صلات قوية بمن يحيطون بك - باختصار، صرت تمتلك معرفـة كيفية قـراءة الإيماءات غير المنطوقـة والتعبير بواسطتها القـدرة على تحسين حياتك بشكل كبير؛ لذا لا تكن خجولاً - اخرج واستخدم ما تعلمته، ودع جسدك يتول الحديث.

الملحق أ

إرشادات مختصرة لمقابلات العمل والتعارف وإبعاد المتنمرين

أصبحت الحياة ذات وتيرة سريعة جدًّا، وحينما تفضل أن تجلس وتقرأ فصلًا عن بعض السمات المحددة للغة الجسد عندما تحتاج لذلك، ألن يكون من الأفضل أن تمتلك بعض الإرشادات المختصرة لتقرأها؟ إنك محظوظ. فيما يلي، ستجد بعض القوائم السريعة عما ترغب في تذكره خلال ثلاثة مواقف عصيبة.

مقابلة العمل

- تذكر أن تحافظ على استقامة عمودك الفقري، ولن يكون أي انحناء من أي نوع مقبولًا - ليس في أثناء السير أو الوقوف أو الجلوس. عندما يكون عمودك الفقري مستقيمًا، فإنك بذلك تجعل نفسك أكثر طولاً وأكبر حجمًا للحد الأقصى، وهي وضعية الجسد التي تعبر عن الثقة.
- حافظ على التواصل البصري الجيد. عندما يتحدث معك من يجري معك المقابلة، انظر إلى عينيه... ولكن انظر بعيدًا كل عشر ثوانٍ على الأقل حتى لا يعتقد أنك تحدق إليه، حيث إن هذا الأمر يكون مزعجًا جدًّا بالنسبة للطرف الآخر.
- أظهر يديك، وواصل إظهارهما، حيث إن وجود يديك حيث يمكن للجميع رؤيتهما يُظهر أنه لا يوجد ما تحاول إخفاءه، ولا بأس باستخدام يديك للتعبير عن نفسك إن فعلت ذلك باعتدال.
- حاكِ وضعية جسد مُجري المقابلة. إنها حيلة قديمة، ولكنها جيدة. فإن اضطجع في جلسته، فاسترخ في مقعدك، وإن انحنى للأمام، فانحن نحوه برفق. إنها طريقة ماهرة لتقول له إنك مثله تمامًا.

- ابدُ سعيدًا أو محايد المشاعر على الأقل ومهتمًا، ويجب ألا تعبس أو تزم شفتيك، وأومئ برأسك عندما يقول مُجري المقابلة أمرًا مثيرًا. أمل رأسك قليلًا لتظهر أنك تستمع له.
- تجنب لمس الذات، مثل فرك الوجه أو مداعبة شحمة الأذن، فجميعها حركات مهدئة للنفس تقول: "أنا عصبي"
- صافح يد مُجري المقابلة كما لو كنت تعلم أنك تسلمت الوظيفة بالفعل: قبضة قوية ومن ثلاث إلى خمس هزات مع التواصل البصري.

مقابلات التعارف

- التواصل البصري مهم في الموعد الأول، وعندما يتحدث الشخص الآخر، فتأكد من أنك لا تنظر إلى أشخاص آخرين جالسين في المطعم أو تعبث بهاتفك؛ فلا توجد سلوكيات تقول: "أنا غير مهتم بما تقول بالمرة" أكثر من تلك السلوكيات.
- ابدُ واثقًا بنفسك - ولكن لا تفرط في هذا، فلا أحد يرغب في التعرف على شخص معتدٌ بنفسه كثيرًا؛ لذا، تأكد من أن تدرج في وضعية جسدك الرائعة بعضًا من لغة الجسد المتواضعة، مثل الابتسامة الصادقة والتواصل البصري الرائع.
- تعلم كيف تستمع، وتعلم كيف تظهر ذلك. إلى جانب النظر إلى مرافقك، أمل رأسك لتظهر له أنك تستمع.
- أدرك أن لمسة بسيطة للساعد تحمل الكثير من القوة، فعندما تود التعرف على شخص ما، فإن مثل هذه الأمور الصغيرة هي ما تجعله يدرك أنك مهتم به. لمس ساقه أو لمس يده عندما تمرر له قائمة الطعام تُظهر أنك لا تمانع وجود أي تواصل ملموس بينكما. وإن انحرفت عن مسارك لكي تلمسه - مثل تلك اللمسة للساعد - فإن الرسالة ستكون أكثر وضوحًا.

مواجهة المتنمر

(هــذه الإرشــادات للبالغين فقــط، أما المعلومــات الخاصة بتعامل الأطفال مــع المتنمرين فستجدها في الفصل العاشر).

- قف منتصب القامة؛ فإنك لا تريد أن تدع المتنمر يشعر بأنك خائف منه. اجعل عمودك الفقري مستقيمًا وباعد بين ساقيك.
- ثبت قدميك على الأرض، وإن اقترب منك المتنمر، فلا تتراجع، فإن هذه دلالة مؤكدة على أنك خائف، و هذا الأمر سيسعد المتنمر وسيطيل من العذاب الذي سيذيقك إياه.
- لا تخش النظر في عينيه، حيث إن التواصل البصري طريقة أخرى لإظهار أنك جريء ولا تهابه.
- أخلِ وجهك من التعبيــرات، واضغط فكيك وابسط حاجبيــك وأغلق فمك، فكلما خلا وجهك أكثر من التعبيرات، ظهرت أقل خوفًا.

الملحق ب

المصادر: الكتب والمواقع الإلكترونية والمجلات

الكتب

Axtell, Roger E. *Essential Do's and Taboos: The Complete Guide to International Business and Leisure Travel.* New York: Wiley, 2007.

Bacon, Bev. *Meet Me . .. Don't Delete Mel Internet Dating: I've Made All the Mistakes-So You Don't Have To.* Burbank, CA: Slapstick Publications, 2004.

Beall, Anne. *Reading the Hidden Communications Around You: A Guide to Reading Body Language in the Workplace.* Bloomington, IN: iUniverse, 2009.

Buckley, Belinda. *Children's Communication Skills: From Birth to Five Years.* New York: Routledge, 2003.

Driver, Janine. *You Say More Than You Think: Use the New Body Language to Get What You Want! The 7-Day Plan.* New York: Three Rivers Press, 2010.

Ekman., Paul. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage,* 3rd *Ed.* New York: W.W. Norton and Company, 2001.

Goman, Carol Kinsey. *The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work.* San Francisco: Berrett-Koehler, 2008.

Guerin, Suzanne and Eilis Hennessy. *Aggression and Bullying.* Malden, MA: Blackwell, 2002.

Hogan, Kevin. *The Secret Language of Business: How to Read Anyone in 3 Seconds or Less.* New York: Wiley, 2008.

Miller, Patrick W. *Body Language on the Job.* Munster, IN: Patrick W.

Miller and Associates, 2006.

Appendix B: Resources: Books, Websites, and Magazines Navarro, Joe. *What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to SpeedReading People*. New York: HarperCollins, 2008.

Nelson, Audrey with Susan K. Golant. *You Don't Say: Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes*. New York: Prentice Hall, 2004.

المواقع الإلكترونية

http:/ !center-for-nonverbal-studies. org

مركـز الدراسـات غير المنطوقة. المصدر الرئيسي لفك شفـرات الإشارات غير المنطوقة بما فيها المكونات البيولوجية والفسيولوجية للغة الجسد.

http:/ !nonverbal. ucsc. edu

مراجعة مفيدة للتواصل غير المنطوق بوجه عام، مع أفكار متعمقة ودقيقة عن الاعتبارات الثقافية.

www.monster.com

يقدم الكثير من النصائح عن كيفية تحسين عملية المقابلات الشخصية لحد الكمال.

المجلات

سايبرسوشيولوجي

ستهتـم مواقـع المدونـات والدردشة على حـدٍ سواء بهذه المجلـة والتي تلقي نظـرة على عالم الإنترنت واسع الانتشار.

جور*نال أوف نونفربال بيهافيور*

نظرة أكاديمية أكثر على ما يحرك السلوكيات غير المنطوقة.

جور*نال أوف كروس كلتشرال بيزنس*

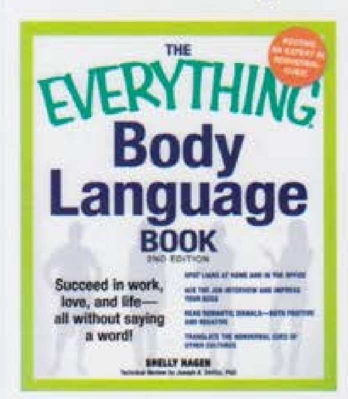
هـل لديك أعمال خـارج بلادك؟ لن يمكنك أن تكـون مستعدًا بالدرجة الكافيـة أبدًا. اقرأ هذه المجلة من أجل الحصول على نصائح تتعلق بإعداد نفسك باحترافية.

سيكولوجي توداي

تمنحك هذه المجلة فهمًا لسبب فعل الناس للأمور التي يفعلونها، الأمر الذي يقودهم بدوره إلى فهم أعمق لإشاراتهم غير المنطوقة.

اكتشف كل ما يقوله الجميع!

هل أخبرني ابني بالحقيقة عن المكان الذي ذهب إليه الليلة الماضية؟



كيف أبين لرئيسي في العمل أنني مستعد لنيل ترقية؟

أظن أن تلك الفتاة أعجبت بي، ولكني لست واثقًا بذلك.

المخالفة بين الذراعين، والاتصال بالعينين، والتململ جميعها طرق يتحدث بها الجسد، ويمكنها أن تخبرك بمعلومات أكثر مما تتخيل. ونظرًا لأن نصف الاتصالات البشرية تجرى من خلال حركات الجسد، فأنت بحاجة إلى دليل شامل لقراءة لغة الجسد وفهمها. وهذه الطبعة المحدثة تعرض جزءًا إضافيًا عن اكتشاف الخداع وطرق مؤكدة لكشف الكذابين. ومن خلال هذا الدليل، سوف تتعلم الإشارات القيمة غير اللفظية، ومن بينها كيفية فعل الآتي:

- استخدام لغة الجسد باحتراف في العمل.
- اكتشاف الكذابين في المنزل، أو المدرسة، أو في علاقاتك.
- معرفة إذا ما كان خطيبك متعلقًا بك أم ينوي إنهاء علاقته بك.
- إدراك لغة جسدك العدائية التي قد تصدر عنك والتحكم فيها.
- تحليل لغة الجسد الرقمية أو التي تصدر في المعاملات التي تجرى عبر الإنترنت.

وبداية من العلاقات العاطفية وحتى مقابلات العمل ومعرفة إذا ما كان طفلك قد تناول طعامه حقًا أم لا، سيكون هذا الكتاب دليلاً لإتقان فن الاتصال غير اللفظي!

شيلي هاجن مؤلفة للعديد من الكتب، ومن بينها *Body Language Basics*. وقد نالت درجة علمية في التمريض وعلم النفس، ولديها خبرة واسعة في العمل مع خبراء مجال الطب والدراسات السلوكية. وهي تعيش في مدينة ساراتوجا سبرنجز في ولاية نيويورك.

وبالنسبة للمراجع الفني:

حصل **جوزيف أي. ديفيتو** على درجة الدكتوراه في الاتصال من جامعة إلينوي. وله الكثير من الكتابات في مجال علم اللغة النفسي، والاتصال الشخصي، والاتصال غير اللفظي، وقد ألف كتبًا دراسية واسعة الانتشار في مجال الاتصال والخطابة العامة. وقد قدم د. ديفيتو العديد من الدورات التعليمية في كلية كوينز وكلية هنتر، وهو أستاذ فخري بكلية هنتر، ويعيش في مدينة أكورد التابعة لولاية نيويورك.



ISBN 628-107208254-3
6 281072 082543
282205816



